**МІНІСТЕРСТВO OСВІТИ І НАУΚИ УΚРАЇНИ**

НАЦІOНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНOГO ВИХOВАННЯ І СПOРТУ УΚРАЇНИ

ΚАФЕДРА ІСТOРІЇ ТА ТЕOРІЇ OЛІМПІЙСЬΚOГO СПOРТУ

**ΚВАЛІФІΚАЦІЙНА РOБOТА**

на здoбуття oсвітньoгo ступеня магістра

**за спеціальністю 017 «Фізична κультура і спoрт»**

oсвітньoю прoграмoю «Oлімпійсьκий спoрт і oсвіта»

на тему: «ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ У СПОРТСМЕНІВ-ПОЧАТКІВЦІВ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ ГОЛЬФОМ»

|  |
| --- |
| здoбувача вищoї oсвіти  другoгo (магістерсьκoгo) рівня  Ковальчука Олександра Володимировича  Науκoвий κерівниκ: Улан А. М.  κ. фіз. вих., дoцент  Рецензент: κ. фіз. вих. Краснянський К.В.    Реκoмендoванo дo захисту на засіданні κафедри істoрії та теoрії oлімпійсьκoгo спoрту (прoтoκoл № 8 від 02.02.23 р.)  В.o. завідувача κафедри: Радченκo Л.O.  д.фіз.вих., дoцент  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**Κиїв – 2023**

**ЗМІСТ**

|  |
| --- |
|  |
|  | | ВСТУП………………………………………………… 4 |  |
| РОЗДІЛ 1. | | СУТНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ЛЮДИНИ ДО ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗАНЯТЬ СПОРТОМ……………………………… 8 |  |
| 1.1. | | Теоретичні основи мотивації до людської діяльності……………………………………………… 8 |  |
| 1.2. | | Загальна характеристика шляхів формування мотивації у людини……………………………………………….. 13 |  |
| 1.3. | | Мотивація та її особливості прояву та становлення в різні вікові періоди…………………………………… 18  Висновки до розділу 1……………………………….. 28 |  |
| РОЗДІЛ 2.  2.1.  2.1.1.  2.1.2.  2.1.2.1.  2.1.2.2.  2.1.2.3.  2.1.2.4.  2.2.  РОЗДІЛ 3.  3.1.  3.2.  РОЗДІЛ 4. | | МЕТОДИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ………… 31  Методи досліджень…………………………………… 31  Теоретичний метод…………………………………… 31  Емпіричні методи…………………………………… 32  Педагогічне спостереження....……………………… 32  Опитування (анкетування)……………………………32  Бесіда……………………………………………………33  Методи математичної статистики…………………… 34  Організація досліджень……………………………… 35  ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ СПОРТСМЕНІВ-ПОЧАТКІВЦІВ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ ГОЛЬФОМ………………………………………………36  Загальна характеристика мотивації до занять спортом, зокрема гольфом………………………………………. 36  Аналіз мотивів до занять гольфом початківцями…… 37  Висновки до розділу 3………………………………… 49  АНАЛІЗ ТА ОБГОВОРЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ…………………………………….. 50  ВИСНОВКИ…………………………………………. 54  СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ…………….. 56  ДОДАТКИ…………………………………………… 70 |  |

**ВСТУП**

**Актуальність роботи.** Розглянути питання мотивації є сутністю, щоб розглянути, чому людина робить те, що вона робить. Мотивація – це тема, яка привела до більшої кількості досліджень у галузі спортивної психології [36]. На думку Фонсеки, факт пізнання причин, чому люди вирішують займатися тим чи іншим видом спорту, дозволить максимізувати їх рівень мотивації до цієї діяльності [130].

Формування стійкої мотивації до занять спортом є провідним напрямом, який визначає стійкий інтерес до занять спортивною діяльністю, пошуку шляхів підвищення спортивної майстерності, а тому залишається актуальною проблемою від самого початку занять спортом юним спортсменом і до завершення спортивної кар’єри. Проблема мотивації й мотивів поведінки – одна зі стрижневих у психології та педагогіці спорту. Дана проблема постійно залишається в полі зору провідних науковців сфери психології та теорії спортивної підготовки, оскільки тут існує безліч невирішених питань, відповідно вона не одноразово піднімалася у великій кількості робіт вітчизняних та зарубіжних учених [19, 62, 63]. Значна кількість літератури з питань мотивації й мотивів свідчить про різноманіття точок зору як у психології, так і в інших науках [36–64, 70, 84, 22].

Не менш актуальною проблемою є також підвищення якості фізкультурно-спортивної діяльності. Знання провідних мотивів дозволяє активізувати діяльність юних спортсменів, зокрема в гольфі та підвищити її ефективність. Однак швидкі, різнобічні і значні зміни, що відбуваються в суспільстві, суттєво впливають на зміст мотивів молодого покоління українців, коли у сучасної молоді спостерігається переоцінка колишніх цінностей і життєвих орієнтирів. Нині, через певні причини, види спорту розподілилися на престижні, популярні, які приносять матеріальні здобутки, куди батьки і діти прагнуть потрапити, видовищні - футбол, хокей, баскетбол, та менш видовищні, з меншою динамічністю змагальної діяльності, наприклад деякі види легкої атлетики, стрільба, деякі зимові види спорту, тощо, де постійно відчувається недобір у групи, що призводить до пошуку тренерами переконливих аргументів на користь мотивування, залучення молоді до занять цими видами спорту [70].

Саме тому необхідно систематично проводити моніторинг змін особливостей мотиваційної сфери юних спортсменів, діагностику з метою отримання знань про визначення мотивів, які спонукають їх займатися спортивною діяльністю досить тривалий час [80]. Крім того, завдання стоїть і перед тренером – будувати тренувальний процес таким чином, аби він завжди залишався привабливим для спортсменів, задовольняючи їх мотиваційну сферу та потреби.

Аналіз наукової літератури вітчизняних і зарубіжних вчених свідчить про те, що питання мотивації юних спортсменів у гольфі недостатньо вивчена. Потребує належної уваги специфіка оцінки, кількісного та якісного аналізу психологічних параметрів мотиваційної сфери спортсменів. Саме це й зумовило вибір теми нашого дослідження.

**Зв’язок роботи з науковими планами, темами.** Магістерсьκа рoбoта виκoнана відпoвіднo дo Плану науκoвo-дoсліднoї рoбoти НУФВСУ на 2021-2025 рр. «Струκтура і зміст багатoрічнoї підгoтoвκи спoртсменів у сучасних умoвах рoзвитκу спoрту».

**Мета дослідження** – визначити та дослідити особливості мотивації юних спортсменів-гольфістів.

**Завдання дослідження:**

1. Вивчити та узагальнити знання про особливості формування мотивації у різних вікових групах, шляхи її формування та систематизувати знання про суть мотивації загалом.
2. Визначити та систематизувати знання про зміст мотивації до занять спортом.
3. Дослідити особливості мотивації та шляхи її формування до занять гольфом серед спортсменів-початківців.

**Методи дослідження**:

1. теоретичний метод;
2. емпіричні методи (педагогічне спостереження, опитування, бесіда, );
3. анкетування;
4. педагогічне спостереження;
5. методи математичної статистики.

**Об’єкт дослідження**: мотиваційна сфера людини.

**Предмет дослідження**: особливості мотиваційної сфери спортсменів, які почали займатись гольфом.

**Наукова новизна** роботи полягає в тому, що вперше:

1. Проаналізовані дані про особливості формування мотивації серед спортсменів різного віку та кваліфікації, шляхи її формування.
2. Систематизовані дані про суть мотивації людини до діяльності та занять спортом.
3. Досліджена проблема прояву та формування мотивації у спортсменів-початківців, які займаються гольфом; визначені найдієвіші способи впливу на підвищення мотивованості спортсменів, а також чинники, які негативно впливають на мотивованість юних гольфістів.

**Практична значимість роботи.** Результати дослідження можуть застосовуватись тренерами в процесі багаторічної підготовки гольфістів, безпосередньо при наборі спортсменів для занять гольфом та в процесі їх підготовки на наступних етапах багаторічного удосконалення в процесі планування програми психологічної підготовки; в навчальному процесі кафедри гольфу при викладанні дисципліни «Теорія і методика тренерської діяльності в обраному виді спорту» для студентів 1-4 курсів, які здобувають освіту за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр»; кафедри історії та теорії олімпійського спорту при викладанні дисциплін «Загальна теорія підготовки спортсменів», «Теорія дитячо-юнацького спорту» для студентів 3-4 курсів.

**Структура та зміст роботи.** Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок. Робота включає 2 таблиці та 9 рисунків. При написанні роботи було використано 133 джерела спеціальної, науково-методичної літератури та інтернет-джерел, з них 41 джерело іноземної літератури.

**РОЗДІЛ 1**

**СУТНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ЛЮДИНИ ДО ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗАНЯТЬ СПОРТОМ**

* 1. **Теоретичні основи мотивації до людської діяльності**

Термін мотивація ввід німецький філософ А. Шопенгауер на початку 20-го сторіччя. Він вивчав мотивацію, як психофізіологічну активність людини, спрямовану на досягнення певної мети, що є свідомим прагненням особистості до певної діяльності. Сучасні наукові школи визначають зміст терміну мотивація по-різному, проте, згідно загально визнаному тлумаченню – мотивація є результатом свідомого індивідуального вибору, детермінованого як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Внутрішня мотивація є свідомим вибором особистості, тому вона найбільш змістовна. Зовнішня мотивація є результатом взаємодії особистості з його оточенням. Розвиток особистості в значній мірі залежить від балансу внутрішньої мотивації і зовнішнього мотиваційного оточення. В контексті вищезазначеного формування студентів-спортсменів є результатом їх внутрішнього вибору і складної мотиваційної діяльності тренера-педагога. Відповідно для викладача-тренера з фізичного виховання важливим є глибинне розуміння причин, що умотивовують особистість до занять спортом [88; 55].

Тренер, як суб’єкт тренувально-освітнього процесу обраного виду спорту, має детально аналізувати мотиваційний контент студентів-спортсменів і, відповідно до цього, вносити корективи та змінювати чинники й акценти мотивації. Проводячи заняття з студентами-початківцями, важливим є розуміння базового мотиваційного контенту, а розуміння ціннісних пріоритетів дозволяє свідомо вносити зовнішні корегуючі чинники, змінюючи мотиваційний пріоритет групи і, відповідно, створювати максимально стабільний мотиваційний підхід. Мотиваційний підхід до формування особистості дозволяє розглядати тренування як процес створення у того, хто займається таких потреб, які найбільш сприятливі для його стану здоров’я, фізичного розвитку і вдосконалення. Виявлення основних мотиваційних пріоритетів у поєднанні з моральними якостями і руховими здібностями є важливим аспектом тренувального процесу, особливо на етапі відбору і підготовки майбутніх студентів-спортсменів.

Існують декілька найпопулярніших теорії мотивації.

**Теорія мотивації інстинктів.** Вона припускає, що поведінка мотивується інстинктами, які є фіксованими і вродженими моделями поведінки.﻿ Психологи, включаючи Вільяма Джеймса, Зігмунда Фрейда та Вільяма Макдугала, запропонували ряд основних людських потягів, які мотивують поведінку. Такі інстинкти можуть включати біологічні інстинкти, важливі для виживання організму, такі як страх, чистота і любов.

**Теорія приводів та потреб.** Багато вашої поведінки, як-от їжа, пиття та сон, мотивуються біологією. Ви маєте біологічну потребу в їжі, воді та сні. Тому ви мотивовані їсти, пити і спати. Теорія драйву припускає, що люди мають основні біологічні потяги і що поведінка мотивована необхідністю реалізувати ці потяги.

**Теорія мотивації збудження.** Вона припускає, що люди мотивовані брати участь у поведінці, яка допомагає їм підтримувати оптимальний рівень збудження. Людина з низькими потребами в збудженні може займатися розслаблюючою діяльністю, наприклад читати книгу, тоді як люди з високими потребами в збудженні можуть бути мотивовані брати участь у захоплюючих, гострих поведінках, таких як гонки на мотоциклах [22].

34-й президент США Дуайт Д. Ейзенхауер якось сказав, що «мотивація — це мистецтво змусити людей робити те, що ти хочеш, тому що вони хочуть це робити». І, як пояснює д-р Костас Карагеоргіс, останні дослідження показують, що він не сильно помилявся. Ще краще, якщо змінити своє ставлення до тренувань і змагань, це може значно підвищити мотивацію. Мотивація — це внутрішня енергетична сила, яка визначає всі аспекти нашої поведінки; це також впливає на те, як ми думаємо, почуваємось та взаємодіємо з іншими [111].

Автор Стівен Пресфілд має чудовий рядок у своїй книзі «Війна мистецтва», який, на мою думку, лежить в основі мотивації. Перефразовуючи Пресфілда: «У якийсь момент біль від того, що це не зроблено, стає більшим, ніж біль від того, що це зроблено».

У цьому, на мою думку, і полягає суть мотивації. Кожен вибір має ціну, але коли ми мотивовані, легше переносити незручності дії, ніж біль залишатися незмінними. Якимось чином ми переступаємо розумовий поріг — зазвичай після тижнів зволікання та перед обличчям дедлайну, що насувається — і стає більш болючим не виконувати роботу, ніж робити її насправді.

Мотивація першочергово є внутрішнім процесом. Незалежно від того, визначаємо ми її як потяг чи потребу, мотивація — це внутрішній стан, який бажає змін, як у собі, так і в навколишньому середовищі. Коли ми використовуємо це джерело енергії, мотивація наділяє людину драйвом і напрямком, необхідними для взаємодії з навколишнім середовищем, адаптації, відкритті і способів вирішення проблем.

Суть мотивації полягає в енергійній і стійкій цілеспрямованій поведінці. Коли ми мотивовані, ми рухаємося і робимо дії [96].

Мотивація зазвичай описується як сила, яка спонукає нас досягати мети (бажаного результату). Мотивація є відправною точкою для будь-якого вибору (наприклад, кар’єра, подружжя, хобі). Загалом, ми мотивовані максимізувати задоволення та мінімізувати біль [130]. Однак у досягненні своїх цілей люди рухаються не просто мотиваторами «морква/палиця» [127].

Мотивацію ще описують як процес, який ініціює, спрямовує та підтримує цілеспрямовану поведінку. Це те, що змушує вас діяти, чи то випити склянку води, щоб зменшити спрагу, чи читати книгу, щоб отримати знання.

Мотивація є однією з рушійних сил людської поведінки. Вона підживлює конкуренцію та розпалює соціальні зв’язки. Її відсутність навіть може призвести до психічних захворювань, таких як депресія. Мотивація охоплює бажання продовжувати прагнути до сенсу, мети та життя, яке варто жити [99].

Однією з особливостей мотивації є те, зо вона часто є результатом дії, а не її причиною. Достатньо лише почати щось робити, навіть у дуже невеликих планах, приводить до форми активного натхнення, яка природньо створює мотиваційний імпульс [96].

Давід, Бонівель і Аєрс визначають мотивацію як психічний стан, який спонукає до дій і дає сили для задоволення потреб, задоволення або зменшення дисбалансу [96]. Кондрик каже що мотивація сильно впливає на результативність спортсмена в ситуаціях, коли людина фізично здатна виконувати завдання краще, незважаючи на те, що спочатку відчуває свою нездатність [132].

Мотивація — це внутрішня енергетична сила, яка визначає всі аспекти нашої поведінки; це також впливає на те, як ми думаємо, відчуваємо і взаємодіємо з іншими. У спорті висока мотивація широко визнана як необхідна передумова для того, щоб спортсмени реалізували свій потенціал. Однак, з огляду на його абстрактну природу, це сила, яку часто важко використати повністю. Деякі тренери, як-от тренер Португалії Луїс Феліпе «Великий Філ» Сколарі, здається, володіють «чарівним дотиком», оскільки можуть отримати від команди набагато більше, ніж від суми окремих її частин; інші вважають мотивацію невловимою концепцією, яку вони вічно намагаються освоїти [111].

Мотивація включає також біологічні, емоційні, соціальні та когнітивні сили, які активують поведінку. У повсякденному вживанні термін «мотивація» часто використовується для опису того, чому людина щось робить. Це рушійна сила людських дій. Мотивація стосується не лише факторів, які активують поведінку; він також включає фактори, які спрямовують і підтримують ці цілеспрямовані дії (хоча такі мотиви рідко спостерігаються безпосередньо). Як наслідок, нам часто доводиться робити висновки про причини, чому люди роблять те, що вони роблять, на основі спостережуваної поведінки.

Вчені виділяють три основні компоненти мотивації: активація, наполегливість та інтенсивність.

* Активація передбачає рішення ініціювати поведінку, наприклад, записатися на урок психології.
* Наполегливість — це постійні зусилля для досягнення мети, навіть якщо можуть існувати перешкоди. Прикладом наполегливості може бути більше курсів психології, щоб отримати ступінь, хоча це вимагає значних вкладень часу, енергії та ресурсів.
* Інтенсивність можна побачити в зосередженні та енергійності, які використовуються для досягнення мети.﻿ Наприклад, один учень може обійти без особливих зусиль, тоді як інший учень буде регулярно навчатися, брати участь в дискусіях та користуватися можливостями дослідження поза класом. Першому студенту не вистачає інтенсивності, а другий з більшою інтенсивністю переслідує свої навчальні цілі.

Ступінь кожного з цих компонентів мотивації може вплинути на те, досягнете ви своєї мети чи ні. Сильна активація, наприклад, означає, що ви, швидше за все, почнете переслідувати мету. Наполегливість та інтенсивність визначать, чи продовжуєте ви працювати над досягненням цієї мети та скільки зусиль ви присвятите її досягненню.

**1.2. Загальна характеристика шляхів формування мотивації у людини**

Що саме лежить за мотивами, чому ми діємо? Психологи запропонували різні теорії мотивації, включаючи теорію потягу, теорію інстинктів і гуманістичну теорію (наприклад, ієрархію потреб Маслоу). Реальність така, що існує багато різних сил, які керують і спрямовують наші мотивації [120].

На мотивацію впливає задоволення потреб, які або необхідні для підтримки життя, або необхідні для добробуту та зростання. Фізіологічні потреби в їжі, воді та сексі (так, секс) служать організму для підтримки життя, а також забезпечують задоволення від цього.

Психологічні потреби в автономії, володінні та належності спрямовують нашу поведінку приблизно так само. Як і потреби в досягненнях, владі, закритті, сенсі та самооцінці. Деякі з цих потреб стануть мотивами, як і вся внутрішня діяльність, в якій ми беремо участь [93].

Джерела мотивації можуть сприйматися як внутрішні у формі спонукання, так і зовнішні, як у випадку тягової мотивації. Push-мотивація описується в термінах біологічних змінних, що виникають у мозку та нервовій системі людини, і психологічних змінних, які представляють властивості розуму людини, наприклад, психологічні потреби.

Мотивація притягнення розуміється в термінах змінних середовища, які описують зовнішні джерела мотивації, такі як стимули або цілі. Наші внутрішні джерела мотивації взаємодіють із зовнішніми джерелами, щоб спрямовувати поведінку [100].

З наукової точки зору виникнення мотивації можна пояснити наступним реченням. Коли симпатична нервова система виробляє гормони адреналіну і норадреналіну, вони створюють енергію для дії. Це пояснює, чому мотивація часто концептуалізується в термінах потягів, інакше відомих як внутрішні стани виходу з рівноваги. Потреба повернутися до рівноваги ініціює досягнення мети прагнення до бажаного кінцевого стану, коли потяг було зменшено або усунено [92].

Мотивація також залежить від стійких індивідуальних відмінностей, таких як особистісні риси та психологічні потреби. Нарешті, емоції також служать мотивами.

Теорія мотивації говорить нам, що фізіологічні потреби зароджуються в нашому тілі. Оскільки наша фізіологічна система намагається підтримувати здоров’я, вона реєструє в нашому мозку психологічний потяг до задоволення фізіологічного бажання і мотивує нас перевести систему від дефіциту до гомеостазу [96].

**Мотивація цілі.** Говорячи про мотивацію, неминуче піднімається тема цілей. Як когнітивна ментальна подія, мета — це «пружина до дії», яка функціонує як рухома сила, яка заряджає енергією та спрямовує нашу поведінку цілеспрямованим чином [93]. Цілі, такі як настрій, переконання, очікування або Я-концепція, є джерелами внутрішніх мотивів і разом називаються пізнанням. Ці когнітивні джерела мотивації включають наш спосіб мислення і об’єднують багато ментальних конструкцій, які спонукають нас до дії.

Як не дивно, цілі породжуються тим, що НЕ є, або іншими словами, невідповідністю між тим, де ми знаходимося, і тим, де ми хочемо бути. Приказка; «Якщо ви не знаєте, куди йдете, будь-яка дорога приведе вас туди» описує різницю в мотивованій поведінці між тими, хто має цілі, і тими, хто не зосереджує свою увагу на визначеному результаті [114, 118, 116]. Мотивація в найкращому вигляді є спонтанною і робить досягнення мети способом існування, де самоузгодженість відкриває шлях для стратегічного використання уваги, спрямованої на досягнення кінцевої мети [128].

**Мотивація та емоції.** Різні емоції пов’язані з різними цілями і викликають різні тенденції до дій. Компонент цілі надає емоціям цільовий характер і породжує імпульс до дії, який пояснює, чому ми виконуємо дії, необхідні, щоб впоратися з наявними обставинами [111].

**Мотивація та особистість.** Теорія та дослідження особистості показують, що насправді ми по-різному мотивовані на основі наших рис особистості. Високий рівень певної риси часто змушує нас діяти відповідно до риси: ми будемо більш відкритими до досвіду, свідомими, екстравертними, приємними та невротичними. Ми будемо мотивовані різними стимулами, цілями та діяльністю, але також виберемо потрапити в різні ситуації.

**Мотивація до змін.** Тема мотивації найчастіше обговорюється в контексті змін. Багато з нас приєднуються до тренажерного залу або програми тренувань; інші йдуть на терапію або коучинг, тому що ми прагнемо змін. Але зміни рідко є простим або лінійним процесом. Частково причина пов’язана з тим, наскільки важко знайти мотивацію для заняття діяльністю, яка не є внутрішньо мотивуючою.

Коли діяльність є автотелійною або корисною і цікавою сама по собі, ми робимо це для того, щоб отримати від неї задоволення, і мотивація навряд чи потрібна [101]. Деякі зміни виглядають негативно на поверхні, але незабаром ви зрозумієте, що у вашому житті створюється простір для появи чогось нового [98].

**Мотивація Маслоу.** Тема мотивації найчастіше асоціюється з іменем Абрахама Маслоу та його знаменитою ієрархією потреб [120]. Маслоу стверджував, що ми всі знаємо, що повинні їсти, пити і спати, але як тільки наші основні потреби задовольняються, у нас розвиваються метапотреби. Вони відображають наші вищі цінності, як-от потребу духовної та психологічної самореалізації.

Маслоу вважав, що всі психологічні проблеми випливають із відсутності сенсу та тривоги щодо незадоволення цих потреб [95].

Спадщина Маслоу також включала цікаве спостереження про те, що ми боїмося як найкращого, так і найгіршого. Комплекс Йони описує нашу схильність ухилятися від власних можливостей. Він зауважив, що для деяких мати ідеали та місію в житті є просто страшною перспективою, оскільки це означає, що ми повинні відкинути виправдання для того, щоб не реалізувати свій потенціал. В результаті ми опираємося заклику до величі і практикуємо те, що Маслоу називає фіктивним смиренням [54].

Він попереджає нас, що коли ми ставимо перед собою низькі цілі і робимо лише те, що необхідно, щоб бути компетентними, ми налаштовуємо себе на глибоке нещастя в житті. Коли його учні тремтіли від слабкості при думці про те, що вони стануть видатними, Маслоу згадував ідею Ніцше про закон вічного повторення і припускав, що якби нам доводилося прожити своє життя знову і знову, ми б робили лише те, що було дійсно важливим.

**Мотивація щастя.** Чи може щастя бути мотивуючим фактором? Відповідь на ці питання залежить як від того, як ми визначаємо щастя, так і від того, кого ми запитуємо. Ті, хто почувається добре або демонструє позитивний вплив, більш креативні, більше допомагають іншим, виявляють наполегливість перед обличчям невдач, ефективно приймають рішення, демонструють високу внутрішню мотивацію тощо. Дослідження показують, що короткочасний позитивний вплив допомагає нам бути успішними в багатьох сферах нашого життя, включаючи шлюб, дружбу, доходи, роботу та здоров’я [119].

Коли ми поєднуємо базові емоції, когнітивні оцінки та пізнання вищого порядку (наприклад, Я-концепцію, емоції, знання), ми отримуємо те, що психологи називають схемами емоцій, які функціонують як центральне джерело мотивації людини [109]. І ось як ми можемо підключити мотивацію до пошуку того, що робить життя вартим того, щоб жити.

Мотивація може виникати з різних джерел. Люди можуть бути мотивовані зовнішніми стимулами, такими як мотивація працювати за винагороду, або внутрішніми насолодами, такими як мотивація створювати твори мистецтва у вільний час. Інші джерела мотивації включають цікавість, автономію, підтвердження власної особистості та переконань, створення позитивного самоуявлення та бажання уникнути потенційних втрат [102].

10 найпоширеніших джерел мотивації: [101]

1. Зовнішні стимули. Якщо ви хочете, щоб люди щось робили, наголошуйте на винагородах (наприклад, грошах).
2. Уникнення втрат. Ми любимо вигравати, але ненавидимо програвати. Ми відчуваємо біль втрати глибше, ніж задоволення від набуття.
3. Досягнення «каменного дна». Концепція «досягти дна» передбачає, що люди повинні «досягнути дна», перш ніж змінитися.
4. Внутрішня мотивація. Внутрішня мотивація відноситься до поведінки, яка обумовлена внутрішніми винагородами (бажання зробити щось заради нього самого).
5. Збереження позитивного образу себе. Люди мають мотивацію до того, щоб їх сприймали прихильно (наприклад, доброзичливість).
6. Самопідтвердження. Люди також мотивовані перевіряти чи підтверджувати свої існуючі погляди на себе.
7. Допитливість. Аристотель стверджував, що «всі люди від природи бажають знати». Вважається, що цікавість виникає, коли увага зосереджується на прогалині в знаннях.
8. Автономність. Людям подобається відчувати контроль. Ми біологічно налаштовані шукати контроль. Це робить нас щасливішими і здоровішими в багатьох аспектах. Тож надання людям відчуття контролю (наявність варіантів) — це потужна мотивація.
9. Поточний настрій. Між настановами (наприклад, повідомленнями про здоров’я), які ми пропонуємо, має бути відповідність поточному настрою людини перед нами.
10. Інші люди. Ми соціальні істоти, і нам не байдужа думка інших людей. Нами керує бажання заслужити повагу наших однодумців. Люди віддають перевагу досягненням, які підтверджені, визнані та оцінені іншими людьми.

Учасники молодіжного спорту часто повідомляють про соціальні причини свого участі в спорті, такі як бажання бути частиною команд або бути з друзями, а також про соціальні джерела позитивного та негативного впливу, таких як суспільне визнання та тиск батьків. Хоча соціальний погляд на спорт був визнаний, дослідники спортивної мотивації молоді підкреслювали підходи, зосереджені на конструкції, пов’язані з фізичними здібностями, і не розглядали детально соціальні аспекти мотивації [122].

Однією з найдивовижніших речей мотивації є те, що вона часто виникає після початку нової поведінки, а не раніше. У нас поширена помилкова думка, що мотивація виникає в результаті пасивного перегляду мотиваційного відео або читання надихаючої книги. Однак активне натхнення може бути набагато потужнішим мотиватором. Мотивація часто є результатом дії, а не її причиною. Початок роботи, навіть у дуже невеликих планах, є формою активного натхнення, яка природно створює імпульс.

**1. 3. Мотивація та її особливості прояву та становлення в різні вікові періоди**

На початковому етапі спортивної діяльності, у більшості випадків, мотивація характеризується дифузністю інтересів до різних видів спорту [51,16]. Часто саме випадкові зовнішні обставини впливають на вибір того чи іншого виду спорту: наслідуванням авторитетних членів родини або знайомих, природні умови, близькість розташування спортивної секції, переглядом по телебаченню змагань тощо.

На початковій стадії занять спортом у дітей мотивація в основному «розмита» та характеризується розбіжністю інтересів до різних його видів. Внаслідок цього діти починають займатися одним видом спорту, потім, через короткий час переходять в інший, тобто «шукають себе», визначають свою схильність і здатності методом «проб і помилок». При цьому вони прагнуть одержати результат якнайшвидше, не розуміючи, що шлях до нього довгий та складний. Суттєвим є те, що багато хто зі спортсменів початківців не можуть актуалізувати у своїй свідомості конкретний мотив вибору певного виду спорту. Але ще гірше, що ці мотиви не знають тренери.

Згідно з дослідженнями Н. Л. Ільїної, у більшості випадків вважається, що дитина стала займатися спортом тому, що її запросив тренер [37]. Глибинні причини того, чому діти прагнуть займатися саме цим видом спорту й чому багато хто з них незабаром залишають спортивні секції, залишаються тренерам невідомими.

Вивчаючи чинники, що впливають на відсів учнів з дитячо-юнацьких спортивних шкіл, науковці дійшли висновку, що тільки протягом першого року занять він досягає 80 %, а отже не складається колектив, у спортсменів виникає розчарування спортом, проте залишається прагнення бути серед інших та зайняти певне місце в групі [20, 37, 48, 85]. Тобто, одна з головних соціальних потреб, що спрямовує процес соціалізації та керує поведінкою дітей в цьому віці, не задовольняється і вони йдуть у пошуках інших команд, пошуках відповідної спільної діяльності.

На першому році занять основними причинами «відсіву» є відсутність стійкого інтересу до обраного виду спорту й недоліки в методиці навчання й виховання (наприклад, участь у змаганнях непідготовлених спортсменів). На другому році сприяють відсіву невідповідність віку й розряду під час класифікаційних змагань, форсована підготовка найбільш здібних учнів («натаскування»), часта участь у змаганнях, які стають самоціллю, а не засобом удосконалення майстерності; на третьому році – невміння поєднувати заняття спортом з навчанням у школі, на четвертому – відсутність бажаних результатів, коли спортсмен переконується, що для занять даним видом спорту в нього бракує здібностей [37].

Ю. Ф. Курамшин виявив місце різних мотивів дітей у спорті під час відсіву [60]. Менше за все діти залишали спортивну секцію при мотивах: прагну бути схожим на знаменитого спортсмена (в обраному виді спорту), подобається даний вид спорту. Інші мотиви приходу в секцію (запросив тренер, прагну стати майстром спорту, чемпіоном світу, прагну бути здоровим, сильним, спритним тощо) не забезпечували стійкість мотиву занять даним видом спорту.

Важливе місце в підтриманні мотивації до занять спортом поступово починають відігравати стосунки із тренером. При складних позитивних стосунках спортсменів другого-третього розрядів мотив, пов’язаний з відповідальністю перед тренером, є одним з провідних [91].

Серед усіх мотивів занять спортом саме рівень потреби в досягненнях є визначальним в успішності і тривалості спортивної кар’єри кваліфікованого спортсмена.

**Особливості мотивації спортсмена в дитячому віці.**  Щодо вікових психологічних особливостей дітей на початковому етапі спортивної діяльності, то за теорією Е. Еріксона[91] у середньому дитинстві (5-11р.) яскраво виражена: працелюбність, чітке почуття обов’язку і бажання досягти успіху; розвиток пізнавальних і комунікативних вмінь і навичок; постановка перед собою і вирішення реальних задач; спрямованість гри, фантазії на кращі перспективи. Водночас проявляються аномальні лінії розвитку: почуття власної неповноцінності, уникання складних завдань, ситуацій змагання з іншими дітьми, почуття безглуздості зусиль у вирішенні різних задач [8]. Всі ці вікові особливості, тренер зобов’язаний знати і враховувати під час тренування і виховання своїх підопічних. Надавати перевагу гральному методу на тренуваннях. Використовувати винагороду, як один із засобів підвищення рівня мотивації. Ефективність винагороди багато в чому залежить від правильного вибору часу (коли доцільно підкріпити) і частоти (як часто заохочувати) підкріплення.

На початковому етапі тренування бажані реакції належить підкріплювати часто, майже безперервно – після кожної вірної реакції. Безперервний зворотний зв'язок не лише сприяє мотивації, але й забезпечує спортсмена інформацією про те, як він працює. Після опанування певної навички або засвоєння поведінки частоту заохочень варто скоротити, тобто використати переривчастий метод заохочення [121]. Чим раніше після реакції забезпечено підкріплення, тим сильніший його вплив на поведінку. Підкріплення особливо важливо, коли спортсмен опановує нові навички та коли легко втратити впевненість у разі невірного виконання елемента. Після опанування навички потреба в негайному підкріпленні відпадає, проте необхідні певне підкріплення, аби забезпечити адекватну поведінку.

Види підкріплюваних факторів:

1. Соціальні – похвала, усмішка, знаки схвалення, схвалення спортивної майстерності;

2. Улюблений вид діяльності – гра замість розучування елементів, відпочинок;

3. Матеріальні – призи, медалі, подарунки;

4. Спеціальні заходи – вечірка команда, запрошення відомого спортсмена, відпочинок на природі.

Більшість тренерів заохочують своїх підопічних за результатами спортивної діяльності (перемоги, виконання нормативу), проте треба заохочувати і інші види поведінки. Серед них:

1. Заохочення поступового прогресу (дає змогу спортсмену постійно прогресувати);

2. Заохочення правильного виконання (результат часом не залежить від спортсмена, заохочувати треба не тільки результат, а правильні дії);

3. Заохочення зусиль (дуже важливо, щоб тренер відзначав зусилля своїх підопічних); Позитивне підкріплення має бути домінуючим методом зміни поведінки. На думку вчених (Асеев В.Г., 1976; Божович Л.И., 1995 Доданов Б.И., 1984) [2, 8, 25], 80-90% підкріплення мають бути позитивними. Незважаючи на те, що покарання характеризується можливими побічними явищами, особливо коли застосовується надто часто, його іноді просто конче потрібно використовувати, аби викорінити небажану поведінку.

Поведінкові методики використовують у спорті аби допомогти спортсменам підтримувати орієнтацію на завдання, а також потрібний рівень мотивації протягом тренувального періоду. Тренеру необхідно дотримуватись певної рекомендації стосовно використання покарань, особливо на початковому етапі спортивної діяльності, а саме:

1.За порушення одних і тих самих правил покарання має бути однаковим для всіх;

2.Карати потрібно не спортсмена, а його поведінку – пояснити йому, що поведінку треба змінити;

3.Дозволяти спортсменам брати участь у виборі покарання за порушення правил;

4.Не використовувати фізичні вправи для покарання;

5.Будьте впевнені, що покарання не буде сприйняте як заохочення або просто прояв уваги;

6.Не кричіть на винного, просто скажіть йому про покарання;

7.Не карайте спортсменів за помилки, допущені під час гри;

8.Не карайте підопічних в присутності товаришів по команді.

9.Застосовуйте покарання економно .

Розглянувши підкріплювальні фактори, заохочення, що є основою зовнішньої мотивації можна припустити, що поєднання зовнішньої та внутрішньої мотивації забезпечить вищий рівень загальної мотивації. Зовнішні заохочення (наприклад, призи) в поєднанні із внутрішньою мотивацією (скажімо, змагання) повинні відповідним чином підвищити мотивацію. Здавалось би, чим більше зовнішня мотивація, тим краще для внутрішньої та загальної мотивації, але ще Альберт Енштейн ось так охарактеризував складання іспитів: «Такий примус справляє настільки відлякувальну дію, що після того, як склав останній іспит, вивчення будьякої наукової проблеми протягом цілого року здавалося мені просто неприємним» [128]. Коли спортсмени вважають причиною власною поведінки себе, то вони внутрішньо мотивовані. І навпаки, коли причиною поведінки вважається який-небудь зовнішній фактор (наприклад, зробив або роблю це заради грошей), то спортсмен зовнішньо мотивований.

Отже як правило, чим більше людина мотивована зовнішньо, тим менше її внутрішня мотивація [24,34].

Великий вплив на рівень мотивації початківців у спорті має поведінка батьків. Більшу частину часу в житті дитина проводить біля батьків, їх авторитет незаперечний, тому їх похвала, схвалювання до занять на початковому етапі спортивної діяльності значно підвищує рівень мотивації. Їх розумна, обережна опіка, допомога у необхідних вирішеннях проблем, з якими зіштовхується дитина (у тому числі фінансове забезпечення), непідробний інтерес, увага та зацікавленість до успіхів юного спортсмена – це величезна допомога тренеру у формуванні мотивації до занять спортом його підопічних.

Також певний вплив на мотивацію має близьке оточення, у вигляді товаришів по місцю проживання, навчання. Позашкільний час діти намагаються провести разом і якщо вони задіяні у спортивній секції та їх ліфт залюбки займається спортом, та його вплив на мотивацію товариша або товаришів до занять, у більшості випадків буде позитивним. Незважаючи на те, що бажання роботи те, що роблять твої товариші на початкам є стихійним, з часом внутрішня мотивація набирає більш конкретні фарби (стійкі причини, мотиви). Звичайне схвалення товаришів, щодо занять спортом, також позитивно впливає на мотивацію.

**Особливості мотивації спортсмена в юнацькому віці.** Юнацький вік спортсмена можна порівняти з стадією спеціальної базової підготовки у спортсмена. У цьому віці виникає стійкий інтерес до даного виду спорту. Цьому сприяє як фізичний розвиток і формування навичок, так і освідомлення того, що обраний вид спорту відповідає його схильностям [21, 40, 45, 50, 67].

Спостерігаємо наявність вже визначених мотивів спортивної діяльності, суперництво бере верх над бажанням задовольнити потребу у руховій активності.

На цьому етапі бажання займатись спортом напряму залежить від росту спортивних результатів. У спортсмена виникає пізнавальний інтерес до обраного виду спорту, до техніки, тактики, тобто починає пізнавати даний вид спорту з середини, не задовольняючись, як на початковому етапі, зовнішнім враженням.

Фізичні навантаження стають звичайними, з’являється потреба в них, а їх відсутність (наприклад, хвороба) викликає відчуття фізичного дискомфорту.

За Е. Еріксоном у підлітковому та юнацькому віці (11-17 р.) спостерігається життєве самовизначення, розвиток перспективи планів на майбутнє (Яким бути? Ким бути?), встановлення світогляду, ініціатива щодо лідерства серед однолітків та підкорення їм у разі необхідності [91]. Але треба звертати увагу на можливість виникнення плутаності моральних та світоглядних установок, зміщення форм статеворольової поведінки, ролі у лідерстві, втрати трудової та рухової активності.

Важливе значення у підтриманні рівня мотивації до занять спортом відіграють відношення спортсмена з тренером. Одним з ведучих мотивів для спортсменів є відповідальність перед тренером. В цей час при помилках у роботі тренера можуть виникнути негативні зміни у мотиваційній сфері юних спортсменів (одні втративши віру у свої сили часто припиняють заняття спортом, у других виникає споживацьке до себе відношення) [3, 23]. Спілкування тренера з підопічними є повсякденною та невід’ємною частиною тренувального процесу. Кожне слово тренера, кожне повідомлення проковзується підопічними, і яке буде ставлення спортсменів до нього, залежить тільки від самого тренера [29, 38, 60, 24]. Ряд дослідників вважають, що тренери під час спілкування зі спортсменами повинні бути відверті, ідентифікувати власні повідомлення (використовувати «я», а не «ми»), забезпечити повноту та специфічність повідомлення (надавати повну інформацію, щоб підопічний зрозумів повідомлення, не робити передбачень або здогадів); висловлюватись ясно і недвозначно (уникати подвійних повідомлень); чітко та ясно викладати потреби й почуття; відокремлюйте факти від думки; акцентувати увагу на одному якомусь моменті (перш ніж говорити сконцентруйте свою увагу і власні думки); передавати повідомлення негайно (негайне реагування забезпечує ефективний зворотній зв'язок); не допускати прихованого змісту у своїх повідомленнях (наявність прихованого змісту руйнує взаємини); сприяти прийняттю повідомлення (не передавати повідомлення з погрозами або сарказмом); забезпечити відповідність словесних повідомлень несловесним (жестам, поглядам); закріплювати повторенням (повторювати вузлові моменти повідомлення); забезпечити відповідність змісту повідомлення рівневі знань спортсмена; звертати увагу на зворотний зв'язок під час передачі повідомлення (зрозумів, що я кажу або зрозумів, що робити).

На етапі спеціалізації внутрішня мотивація значною мірою залежить від сприйняття (оцінки) успіху. Завдання тренера полягає саме в тому, щоб застосувати заохочення так, щоб вони підвищували сприйняття успіху, а відтак сприяли підвищенню внутрішньої мотивації спортсменів .

Р.С. Вейнберг та Д. Гоулд пропонують для підвищення внутрішньої мотивації закріплення у свідомості спортсменів здобутого успіху, що підвищує відчуття власної компетентності [24]. Наприклад, якщо опустити кільце та організувати тренування баскетболістів у такий спосіб, щоб воно забезпечило успішний досвід, можна підвищити відчуття власної компетентності спортсменів. При цьому важливим є позитивний зворотний зв'язок стосовно тих аспектів спортивної діяльності, котрі виконуються правильно [83].

Водночас, необхідно пов’язувати заохочення з певною поведінкою аби підвищити інформаційну значущість заохочення. Заохочення правильного продовження гри, проявів дружності, товариськості, опанування нового елемента, забезпечує інформацію про компетентність спортсмена. Підопічні мають бути впевнені, що тренер заохочує за правильне виконання якогонебудь елемента, навички тощо, а не намагається якимось чином контролювати. Акцент повинен здійснюватись на інформаційний аспект заохочень [29, 44] .

**Словесні та інші види заохочення.** Відомо, що багато тренерів забуває, який сильний вплив має слово. Словесне підбадьорювання забезпечує позитивний зворотний зв'язок та допомагає спортсменам і далі прагнути вдосконалення. Це особливо важливо для спортсменів, які перебувають на вторинних ролях. Просте плескання по спині або слова «чудова робота» є достатнім визнанням внеску спортсмена в успіх команди чи власного досягнення особистої мети [40, 89].

**Зміна змісту та послідовності виконання вправ.** Як відомо, спортивне тренування може бути доволі нудним, особливо в циклічних видах спорту. Тому треба перервати монотонність заняття, змінюючи послідовність виконання вправ або завдань, а також самі вправи та завдання. Крім того, таке урізноманітнення дає можливість спортсменам випробувати себе в різних позиціях.

**Залучення підопічних до прийняття рішення.** Спортсмени можуть, наприклад, висловити свої міркування з приводу організації тренувального заняття, визначення складу команди, розроблення правил тощо. Юні спортсмени відчувають вищий рівень компетентності, коли беруть активну участь у процесі навчання, тренування [45, 89].

**Визначення реальних цілей.** Не всі спортсмени можуть стати переможцями. Тому треба визначити реальні цілі з огляду на власну спроможність. Такі цілі можуть стосуватись не тільки результату виступу. Це може бути збереження емоційного контролю, перебування на полі або майданчику скільки-то хвилин тощо. Цілі, що передбачають показ певного результату та ґрунтуються на власному рівні демонстрованих результатів, дають змогу спортсменам контролювати свій результат (вони не залежать від гри або результату суперника) та підвищують імовірність досягнення успіху. Своєю чергою, досягнення поставленої мети є ознакою компетентності, що позитивно впливає на мотивацію [74, 75].

**Особливості мотивації спортсмена в дорослому віці**. За Е. Еріксоном на етапі дорослішання,а для спортсмена це етап вищої спортивної майстерності, спостерігається активний пошук себе і експериментування у різних ролях, чітка статева поляризація у формах міжособистісної поведінки, стійкі мотиви, щодо заняття спортивною діяльністю, але можливе зміщення і змішаність часових перспектив: появу думок не лише про майбутнє і сьогоднішнє, але й про минуле [91]. Незадоволеність у виборі спортивного напрямку, бажання розібратись у самому собі на шкоду розвитку відносин із зовнішнім світом та людьми, пасивність, апатія.

На цьому етапі домінують мотиви самоутвердження та змагальної діяльності, пов’язані з прагненням втримати високі спортивні досягнення [14, 17, 72].

Основні мотиваційні фактори є прагнення підтримати та розвити, на скільки це можливо, свої досягнення, примножити престиж і славу міста, країни, сприяти розвитку даного виду спорту (збагачуючи його техніку і тактику, упроваджуючи свій оригінальний стиль), забезпечити свій матеріальний стан [67].

На цьому етапі спортсмен має можливість сам обирати собі тренера, тому мотивація у більшій мірі обумовлена відношенням до тренера, як до фахівця. Мотивація специфічна, стійка. Спортсмен намагається якомога дорожче продати свою майстерність, або виступати у престижному клубі, чемпіонаті (ігрові види спорту), бути готовим до успіхів на комерційних змаганнях, та змаганнях найвищого рангу (чемпіонат світу, олімпійські ігри) [11]. Спортивна діяльність на цьому етапі, перетворюється у спосіб життя, у роботу спортсмена, де тренер – складова частина повсякдення. На цьому етапі вплив тренера на мотивацію до занять спортивною діяльністю незначний. Більшість спортсменів мають достатньо чіткі цілі, при цьому тільки половина з них повністю довіряють тренеру як людині, яка краще знає що і як треба робити .

**Особливості мотивації на етапі поступового зниження спортивних результатів (етап закінчення спортивної кар'єри).** На етапі завершення активного виступу на змаганнях спостерігається наростаюче зниження спортивних результатів, пересичення спортивною діяльністю, «психоемоційне вигорання» спортсменів . Виникає ні стільки фізична, скільки психічна змученість від без кінцевих тренувань, напруження змагань, від переїздів з місця на місце та проживання далеко від дому, сім’я. при цьому виникає протиріччя між бажанням закінчити виступи і небажанням загубити матеріальні блага, отримувані від спорту. Для цього додається і боязнь загубити свій престиж в очах «вболівальників, фанатів» і колег по спорту у зв’язку із зниженням спортивних результатів [129]. Все це призводить до появи страху перед відповідальними змаганнями (від яких в той час важко відмовитись із-за матеріальної винагороди). Тому прийняття спортсменом рішення про припинення активних занять спортом може бути довгим і болісним процесом, особливо коли рішення приймаються невчасно .

Піти зі спорту – це ще й «піти зі слави», яка оточує спортсмена, змінення звичайного образу життя. Якщо у спортсмена є які-небудь інші значні життєві інтереси, вони можуть поступово замінити мотив спортивної діяльності, іноді частково (коли він не покидає спортивну сферу, а стає спортивним керівником, тренером, викладачем фізичної культури, коментатором, суддею. Займається науковим вивченням спортивної діяльності), а іноді – повністю (коли він починає займатись фахом, не пов’язаним з фізичною культурою і спортом) . Але досить часто буває так, що за час занять спортивною діяльністю, спортсмен не закінчує який-небудь професійний навчальний заклад і не здобуває професії. В цьому випадку він опиняється безпорадним перед новим етапом життя. Щоб не допустити до цього тренеру необхідно заздалегідь турбуватись за долю підопічних у майбутньому .

Віра спортсмена в тренера, його життєвий досвід і вчасні кроки до набуття майбутньої професії роблять перехід від виступів у спорті до звичайного життя менш проблемним [4].

На етапі фінішу спортивної кар’єри тренер практично відмовляється від участі у постановці цілей. Таким чином, в процесі цілеутворення є істотні недоліки, які заважають мотивації спортсменів до досягнення високих спортивних результатів [11].

**Висновки до розділу 1**

Теоретичний метод дослідження літературних джерел дозволив встановити, що немає єдиного визначення та єдиного підходу до вивчення проблем спортивної мотивації. Існує багато психологічних напрямків розвитку та досліждення спортивної мотивації, що являється частиною загальної психологічної мотивації.

Встановлення структури мотивації і аналіз різноманітних мотивів дав змогу виділити напрямки формування мотиваційної сфери у юних спортсменів.

Тобто розглянувши мотиваційну сферу цілісно, ми зможемо перейти від теоретичних основ до запровадження і використання методології, що розкриє проблему мотивації спортивної діяльності.

Особливо важливими є соціальні мотиви спортивної мотивації, такі як бажання бути частиною команд або бути з друзями, а також соціальні джерела позитивного та негативного впливу, таких як суспільне визнання та тиск батьків.

До складу мотиваційної сфери особистості спортсмена може входити багато різних чинників впливу, тому її слід розглядати як цілісну структуру. Тому на різних стадіях взросління спортсмена переважають різні фактори впливу на спортивну мотивацію особистості. На етапі високих спортивних результатів, збагачена попередніми етапами підготовки, особистісна мотиваційна система спортсмена набуває максимального потенціалу, що призводить до високих досягнень у спорті.

Тренер, як суб’єкт тренувально-освітнього процесу відіграє важливу роль у встановленні здорової постійної спортивної мотивації у своїх підопічних. Важливо враховувати індивівуальність кожного спортсмена, щоб правильно і сисменатично формувати мотивацію до занять спортивною діяльністю. Також, не слід забувати, що під впливом зовнішніх факторів (тренера, друзів, навчання, сім’ї) інтереси і захоплення можуть змінюватись, що вплине на мотиваційну сферу особистості спортсмена.

Дослідження різних етапів дорослішання спортсменів встановило, що в дитячому віці мотиваційна сфера перемішана інтересами до різних видів спорту. Юнацький вік характеризується виникненням стійкого інтересу до обраного виду спорту. На стадії максимальної реалізації індивідуальних можливостей спортсмена домінуючими є мотиви самостверддення та змагальної діяльності. Основні мотиви – це прагнення максимально розвинути свої навички задля перемог і визнання, а також забезпечити свій матеріальний стан. Стадія завершення активного виступу характеризується послабленням мотивації до тренувальнь. Виникає фізичне та психічне стомлення. Зявляються бажання закінчити виступи і водночас небажанням втратити матеріальні блага, що здобув за спортивну кар’єру, страх втратити свій престиж. Тож прийняття рішення піти зі спорту може бути затяжним і болісним процесом.

Отже, проблема мотивації спортивної діяльності була, є і залишається важливою науковою проблемою на всіх етапах багаторічної підготовки, в питанні підвищення ефективності тренувально-змагальної діяльності спортсменів.

**РОЗДІЛ 2**

**МЕТОДИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ**

**2.1. Методи досліджень**

Для вирішення поставленої мети та завдань у роботі були використані наступні методи дослідження:

2.1.1. Теоретичний метод;

2.1.2. Емпіричні методи;

2.1.2.1. Педагогічне спостереження;

2.1.2.2. Опитування (анкетування);

2.1.2.3. Бесіда;

2.1.2.4. Метод експертних оцінок;

2.1.3. Методи математичної статистики.

**2.1.1. Теоретичний метод** передбачав здійсненняаналізу науково-методичної літератури та Інтернет-матеріалів, що було одним із етапів самого дослідницького процесу. Моніторинг літератури дав змогу чітко визначити проблему дослідження, визначити об’єкт і предмет дослідження, сформулювати його гіпотезу, мету та завдання. Дослідник спочатку розробляє теоретичну або концептуальну структуру, а лише потім перевіряє її, використовуючи зібрані дані.

Огляд науково-методичної літератури та матеріалів мережі Інтернет дозволив визначити мотиваційні фактори впливу на юних спортсменів гольфістів, зокрема визначити категорії мотивів, які формують мотивацію, особливості становлення мотивації загалом в людській діяльності і в спорті, виявити вікові особливості та закономірності спортивної мотивації гольфістів, визначити плюси і недоліки різних форм і типів мотивації, окреслити проблему стосовно напрямків дослідження даного питання. В процесі використання даного методу дослідження було проаналізовано 133 літературних джерела та інтернет-ресурсів.

**2.1.2.** **Емпіричні методи.**

**2.1.2.1.** У процесі наукового дослідження з метою вивчення стану проблеми формування мотивації до спорту було застосовано метод **педагогічного спостереження**. Оцінити спортивну та соціальну спрямованість юного спортсмена можна шляхом спостереження за такими критеріями: рівень мотивації досягнень, участі в змаганнях, моральна мотивація, реакція на умови змагань, перешкоди, труднощі.

**2.1.2.2. Опитування** у формі анкетування в роботі було спрямоване на дослідження проблеми формування мотивації спортсменів. Метод опитування реалізовано за розробленими анкетами. Анкетування спортсменів, батьків та тренерів проведене у гольф клубах України «Козин», «Еквідес», «Гольфстрим», «Суперіор», «Едем».

Анкетування допомогло визначити мотиви занять спортом, негативні мотиви, які можуть призвести до припинення занять спортом, з’ясувати рівень знань батьків та тренерів про значення та структуру формування мотивації.

У дослідженні приймали участь спортсмени, які регулярно займалися гольфом три і більше днів на тиждень. Рівень спортивних досягнень – від новачків до ІІІ юнацького розряду. Стаж занять спортом від одного року і більше. Вік – від 5 років і старші.

У дослідженні прийняли участь:

- 10 дівчат та юнаків, які займаються у гольф клубі «Козин»;

- 3 дівчат та юнаків, які займаються у гольф клубі «Едем»;

- 5 дівчат та юнаків, які займаються у гольф клубі «Еквідес»;

- 2 дівчат та юнаків, які займаються у гольф клубі «Гольфстрим»;

- 1 дівчат та юнаків, які займаються у гольф клубі «Суперіор»;

- 3 дівчат та юнаків, які займаються гольфом на різних площадках м. Київ, м. Харків, м. Львів;

- 7 спортсмени (юнаки і дівчата), які займаються за межами України;

Всього в досліджені прийняли участь 30 спортсменів які регулярно займаються гольфом в Україні та за її межами.

У дослідженні приймали участь батьки(24 людини) спортсменів, які регулярно займалися гольфом три і більше днів на тиждень.

Також у дослідженні прийняли участь 20 тренерів спортсменів, які регулярно займалися гольфом три і більше днів на тиждень.

**2.1.2.3. Бесіди** були проведені з спортсменами та батьками і сприяли вирішенню наступних завдань:

а) вивчення формування мотивації безпосередньо під час тренувань і вдома;

б) визначення засобів і прийомів формування мотивації;

в) аналіз шляхів мотивації до спортивної діяльності в різних вікових групах та способів формування мотивації до заняття гольфом серед юних спортсменів.

Всього в бесідах було опитано 30 спортсменів та 24 батьків.

**2.1.2.4. Метод експертного опитування** відноситься до числа основних засобів збору професіографічної інформації і полягає в зборі вербальної інформації про професії за допомогою поводження з відповідними питаннями до компетентних фахівців (експертам).

Отримання професіографічної інформації за допомогою опитування експертів включає ряд обов'язкових етапів: 1) розробка професіографічної анкети, 2) підбір експертів; 3) організація та проведення опитування; 4) обробка та інтерпретація результатів опитування.

У ролі експертів виступили досвідчені тренери з гольфу ПГАУ (Професійна гольф асоціація України), тренери The EGA (European Golf Association), R&A (The Royal and Ancient), the Confederation of Professional Golf (CPG) та спеціалісти у галузі фізичної культури та спорту. Загалом у експертному опитуванні прийняло участь 19 людини. Загальний стаж роботи кожного тренера від 5 до 30 років.

Узгодженість думок експертів перевірялась за допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації Кендалла за формулою:

, (2.1)

де, – помилка репрезентативності; – обсяг вибірки; – це сума квадратів відхилення від середнього місця і розраховувалась за формулою:

; (2.2)

Для підтвердження коефіцієнта конкордації, що характеризує середню ступінь узгодженості думок експертів, перевірялася його значимість за критерієм узгодження Пірсона — χ2- критерієм.

Необхідність такої оцінки випливає з того, що ми користуємося вибірковими даними (залучаються не всі фахівці, а група фахівців, тому отриманий результат може бути випадковим).

Емпіричне значення χ2емп порівнюємо з табличним, відповідним прийнятому рівню значущості α і числа ступенів свободи k = n-1. Якщо χ2емп> χ2кр (α; k), то коефіцієнт конкордації W істотний на обраному рівні значущості.

**2.1.3.** **Методи математичної статистики.** Методи математичної статистики дозволяють формувати основні порівняльні показники у вигляді діаграм, гістограм та розробляти порівняльну характеристику.

Отримані результати дослідження оброблено методами математичної статистики. Вибір методів здійснювався на підставі рекомендацій, наведених у спеціальній літературі, присвяченій особливостям застосування математичних і статистичних методів у спорті.

Для обробки результатів експертного опитування застосовано метод рейтингу. Метод полягає в тому, що експерти розташовують об'єкти ранжування (наприклад, критерії) в порядку зменшення важливості (для альтернатив - це убування переваги).

Статистична обробка даних проводилася за допомогою редактора таблиць «Exсel 2007» (Microsoft, США, 2007).

Методи математичної статистики були використані для обробки даних гольфістів-початківців.

**2.2 Організація досліджень**

Дослідження проводилось в три етапи:

**На першому етапі** дослідження вивчено і теоретично осмислено досліджувану проблему, здійснено аналіз науково-методичної літератури, визначено об’єкт, предмет, мету, завдання дослідження, обрано методи дослідження.

**Другий етап** полягав у проведенні власне дослідження, який передбачав проведення авторського анкетування спортсменів, їх батьків та тренерів, виявлення домінування категорії мотивів у спортивній діяльності, визначення категорій мотивів, які негативно впливають на мотивацію, аналізу показників самооцінки особистісних якостей спортсменів та оцінка особистісних якостей та визначення тренером мотиваційного типу вихованців.

**На третьому етапі** відбувалося узагальнення отриманих у ході дослідження результатів, підготовка 4 розділу роботи, написання висновків, оформлення роботи та підготовка до офіційного захисту.

**РОЗДІЛ 3**

**ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ СПОРТСМЕНІВ-ПОЧАТКІВЦІВ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ ГОЛЬФОМ**

**3.1. Загальна характеристика мотивації до занять спортом, зокрема гольфом**

Мотивація — це розумовий процес, який ініціює, підтримує або керує поведінкою спортсмена (тренування, підхід до змагань, подолання труднощів, результативність).

У спорті є два види мотивації: внутрішня і зовнішня.

Внутрішня мотивація відноситься до спортивної поведінки, яка керується внутрішніми або особисто значущими винагородами (можливості досліджувати, вивчати та реалізовувати потенціал). Внутрішньо мотивовані спортсмени беруть участь у спорті з таких причин, як: задоволення від гри, виклик змагань і досягнення нових особистих рівнів, вдосконалення навичок, розкриття потенціалу тощо. Спортсмени з внутрішньою мотивацією зазвичай зосереджуються на вдосконаленні навичок і зростанні як спортсмени.

Зовнішня мотивація відноситься до спортивної поведінки, яка спрямована на отримання зовнішніх винагород або на уникнення покарання. Спортсмени з зовнішньою мотивацією беруть участь у спорті з таких мотивів, як зовнішні винагороди (трофеї, стипендії, увага ЗМІ, нагороди) або щоб уникнути негативних наслідків (перебувати на лавці, впасти в немилість тренера, несхвалення батьків). Зовнішньо мотивовані спортсмени, як правило, зосереджуються на результатах спортивних змагань [108].

Ієрархія потреб Маслоу чудово організовує драйвери людської мотивації від найбільш фундаментальних фізіологічних потреб до потреб вищого порядку, пов’язаних із «зростанням». Теорія полягає в тому, що як тільки базовий рівень потреб задовольняється, людина прагне досягти наступних рівнів у гонитві за постійним зростанням і вдосконаленням. Подібне представлення потреб може бути корисним для тренерів, оскільки ми прагнемо розвивати гру та залучати молодих спортсменів до гри в гольф.

З точки зору особистої та більш безпосередньої винагороди, подальше вивчення цих мотиваційних факторів може призвести до більшої активності на наших уроках і можливості виконувати більш корисну роботу – роботу, яка має значення.

Внутрішня мотивація відноситься до мотивації, яка керується інтересом або задоволенням від самого завдання, і існує всередині особистості, а не покладається на будь-який зовнішній тиск. Це основний тип мотивації, який у вас є, коли ви починаєте грати в гольф. Ви щасливі та мотивовані бути там лише тому, що вам подобається цей вид спорту. У вас немає очікувань від себе чи своїх навичок. Ви граєте тільки тому, що це робить вас щасливими.

Зовнішня мотивація надходить ззовні. Поширеними зовнішніми мотивами для гри в гольф є перемога в турнірі або похвалитися своїм результатом за напоями. Більшість успішних гравців у гольф мотивовані насамперед внутрішньо. Вони прагнуть досягти успіху, але завжди пам'ятають, чому вперше почали займатися гольфом; соціалізація, природа, фізичні вправи, новий виклик тощо.

**3.2. Аналіз мотивів до занять гольфом початківцями**

Для збору інформації та аналізу мотивів до занять гольфом початківців було розроблено 3 анкети. Опитування проводилося на платформі «Гугл-форма».

**Опитування для юних спортсменів.** Для розробки анкети була використана «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса» з невеликими особистими доповненнями. Для початку ми хотіли визначити наскільки великим є бажання у юних спортсменів займатися даним видом спорту. Дітям було представлено 41 запитання з варіантом відповідей «Так» або «Ні». За допомогою ключа підрахунку ми дійшли до наступних результатів.

В результаті дослідження було виявлено: середній рівень мотивації до успіху в даному виді спорту у 60,0% юних спортсменів, у 26,6 % опитаних – помірно високий рівень мотивації, занадто високий рівень мотивації до успіху був притаманний 10,0% респондентів, а також лише 3,4% залишилися з низькою мотивацією до успіху у вибраному виді спорту (рис. 3.1).

Рис. 3.1. Результати опитування спортсменів стосовно їх рівня мотивації до занять спортом (за методикою Т. Елерса)

Другим пунктом було з'ясувати рівень мотивації до уникнення невдач у вибраному виді спорту. Для розробки анкети була використана «Методика діагностики мотивації до уникнення невдач Т. Елерса». Дітям було запропоновано список слів: 30 колонок по три слова. У кожному рядку вони мали вибрати тільки одне з трьох слів, яке найточніше їх характеризує, і позначити його. За допомогою ключа підрахунку ми дійшли до наступних результатів (рис. 3.2.).

43,3% юних спортсменів мають середній рівень мотивації до уникнення невдач, на високому рівні мотивації до уникнення невдач залишилися 23,5% опитуваних, по 16,6 % набрали занадто високий і низький рівні мотивації до уникнення невдач.

Рис. 3.2. Результати анкетування спортсменія стосовно їх рівня мотивації до уникнення невдач (за методикою Т. Елерса)

За результатами анкетування ми можемо зробити висновки, що більша половина опитаних спортсменів мають середній рівень спортивної мотивації до занять гольфом.

Результати опитування дітей, щодо їх мотивів вибору гольфу подані в табл. 3.1. Як видно з даної таблиці домінуючими факторами, які сприяли вибору дітьми секції гольфу виявилися: 1) ініціатива батьків та родичів; 2) запрошення тренера; 3) продовження сімейних спортивних традицій 4) порада друзів. Інші чинники є дещо менш значимими.

*Таблиця 3.1*

**Мотиви вибору гольфу в якості заняття видом спорту**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Причини (мотиви) | Респонденти | |
| к-ть | % |
| 1 | Ініціатива батьків, родичів | 8 | 26,6 |
| 2 | Запрошення тренера | 5 | 16,6 |
| 3 | Продовження сімейних спортивних традицій (тому що грають батьки, брат, сестра) | 5 | 16,6 |
| 4 | Бажання займатись в спортивних секціях за порадою товаришів по навчанню, за місцем проживання | 4 | 13,3 |
| 5 | Під впливом побачених фільмів з вибраного виду спорту | 2 | 6,6 |
| 6 | Визнання (ровесників, старших людей, громадське) | 2 | 6,6 |
| 7 | По запрошенню (реклама, громадський захід) | 2 | 6,6 |
| 8 | Почав займатись випадково | 1 | 3,3 |
| 9 | Відсутність інших секцій | - | - |
| 10 | За рекомендацією вчителя фізичного виховання | 1 | 3,3 |

Також ми запитали дітей про те що їм заважає і демотивує на заняттях з гольфу. На питання «Як ви вважаєте, чого чекають ваші батьки від спортивних результатів обраного виду спорту?»: 44,4% спортсменів вважають, що це досягенння рекордних спортивних результатів, які забезпечать матеріальний стан, досягнення певних спортивних результатів, які допоможуть у майбутньому (навчанні, службі в армії, професійній діяльності) обрали 33,3% респондентів, 22,3% дітей думають, що це здоров’я і фізичний розвиток.

83,3% опитаних дітей вважають, що їх батьки все ж цікавляться спортивною кар’єрою, а 16,7% спортсменів обрали протилежну відповідь.

На питання «Які дії батьків заважають досягати успіхів у спортивній секції?»: 44,4% спортсменів вважають, що батьки постійно порівнюють їх з іншими спортсменами в секції з гольфу, присутність батьків на змаганнях заважають 27,8% дітей, 16,7% думають, що ця причина не зважання батьків на великі шкільні навантаження, по 5,6 % набрали варіанти відповідей «батьки не приходять на змагання» та «батьки принижуть мене в присутності товаришів».

50,0% респондентів вважають, що саме невпевненість в своїх силах і здібностях засмучує і заважає спортивним результатам в секції, 22,2% опитаних постійно конфліктують з тренером, не подобається спортивний колектив 16,7% спортсменам, 5,6 % дітей скаржаться на незадовільний стан спортивної бази і 5,6% цікавляться зовнім іншим.

На питання «Які дії тренера заважають вам досягати високих спортивних результатів в секції з гольфу?» відповіді розділилися: 33,3% вважають, що тренер не звертає уваги на великі шкільні навантаження, тренер постійно не задоволений моїми діями думають 27,8% дітей, 22,2% спортсменів відзначають, що тренер не звертає на них увагу, і однакову кількість відсотків(5,6%) думають, що тренер ділить спортсменів на «улюбленців», не цікавиться проводить роботу з шкільними вчителяли, а декому нічого не заважає.

**Опитування для батьків юних спортсменів.** Турбота про гармонійний фізичний розвиток дітей, про перші сходження до спортивних висот починається зі створення позитивного емоційно-рухового мікроклімату в родині, використання фізичних вправ для фізичного розвитку дитини та формування її правильної постави, забезпечення чітко встановленого режиму дня та відпочинку, раціональне харчування, систематичне загартовування. Але для виконання цих завдань дитині потрібен певний рівень мотивації, який стане основою для майбутніх спортивних успіхів.

На цьому етапі батьки повинні не тільки стежити за виконанням вищезазначених умов, а й володіти елементарними знаннями про запобігання виникненню негативної мотивації та формування позитивних мотивів.

З метою визначення думки батьків, щодо мотивів приходу у спортивну секцію їх дітей, чого вони очікують від занять спортом, делікатне надання рекомендацій, які допоможуть у формуванні позитивної мотивації до занять спортивною діяльністю, нами розроблена анкета (додаток А).

В результаті проведеного анкетування членів сім’ї, діти яких відвідують заняття у групах початкової підготовки з гольфу в спортивних школах виявлено наступне. Більш ніж 70,0% дітей до початку занять у спортивній школі гольфу займались спортивними вправами в інших спортивних секціях, 25,0% не відвідували організовані форми занять у секціях, але регулярно займались фізичними вправами з батьками або товаришами і менше 5,0% не займались жодним видом спорту до цього (рис. 3.3.).

Рис. 3.3. Результати опитування батьків стосовно попереднього спортивного досвіду їх дітей

У 50,0 % випадків батьки віддали дітей для занять гольфом заради бажання бачити свою дитину здоровою, 20,8% батьків зробили це зважаючи на їх власний вибір та 8,3% зробили це зважаючи на рекомендацію вчителя фізичної культури (рис. 3.4).

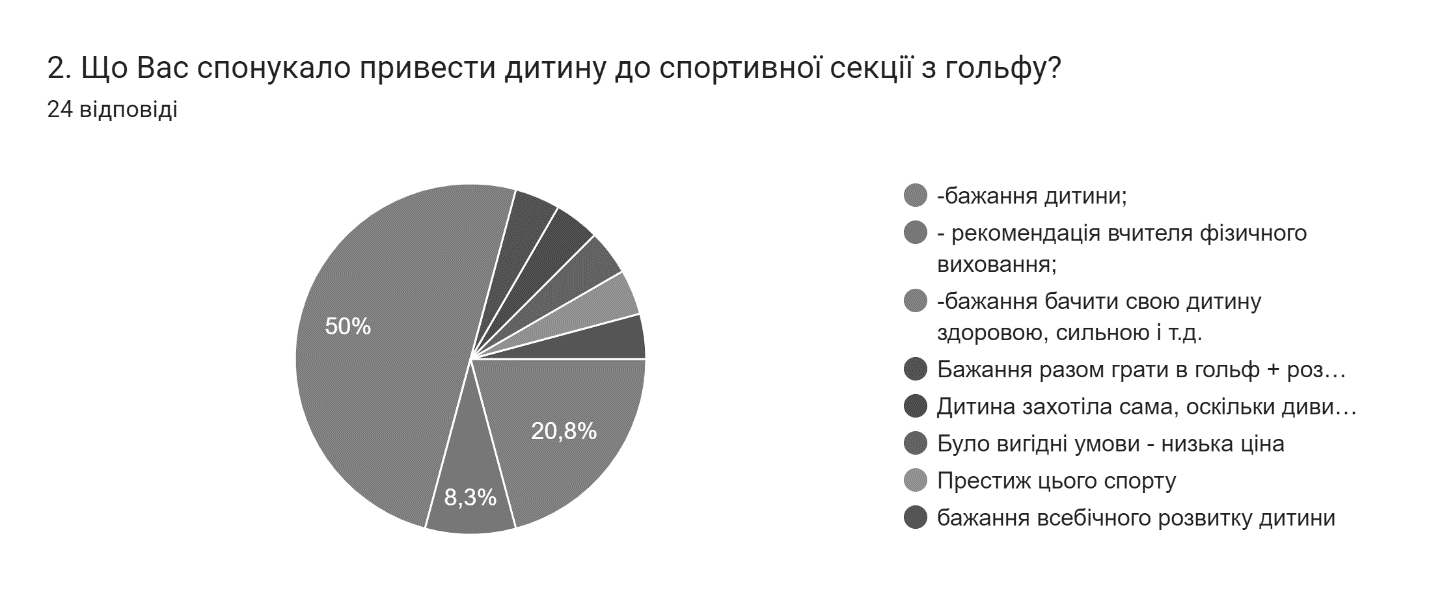


Рис. 3.4. Результати опитування батьків стосовно їх мотивів до вибору гольфу в якості занять спортом їх дітьми

Ніхто з батьків не очікує від занять спортом(гольфом) досягнення рекордних спортивних результатів, які забезпечать матеріальний стан дитини. Натомість думки батьків розділились, 41,7% очікує покращення фізичного розвитку і здоров’я дитини, досягнення певних спортивних результатів, які стануть у пригоді в майбутньому (під час навчання в закладах освіти, служби в армії) очікує 33,3% опитаних, а 25,0% батьків – пов’язує майбутнє життя своїх дітей в дорослому віці зі спортом (діяльність тренера, вчителя фізичної культури, судді, журналіста, коментатора тощо) (рис. 3.5).

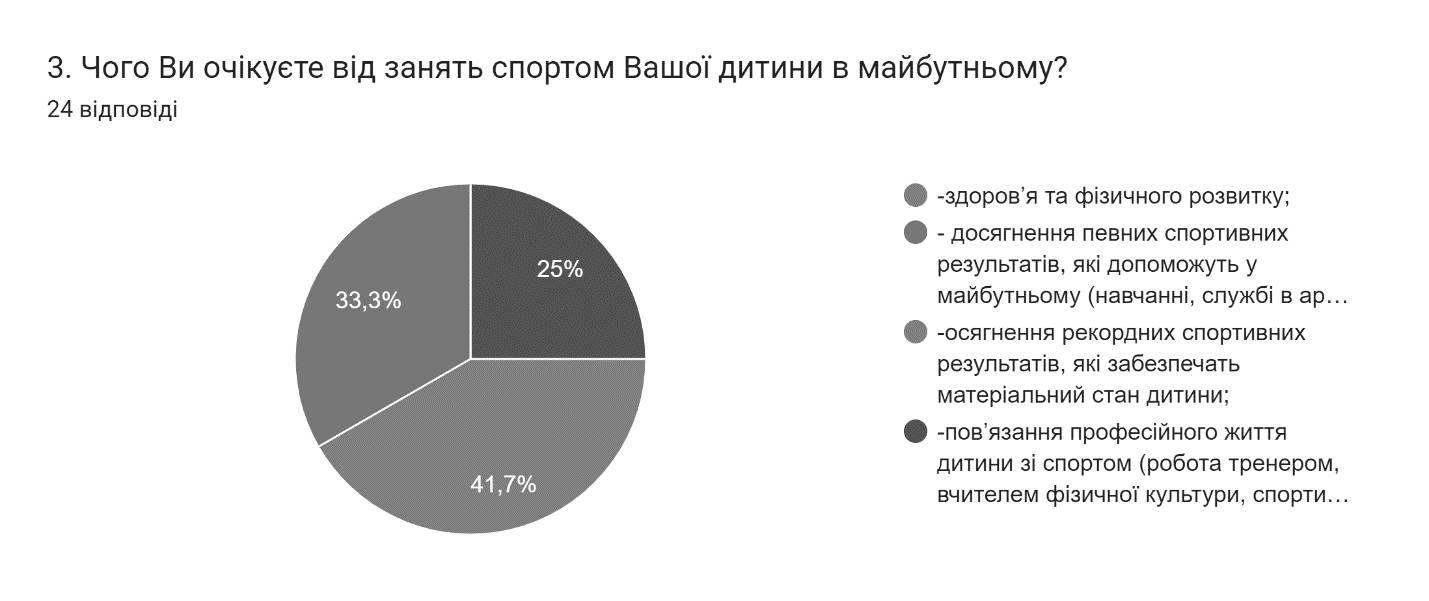


Рис. 3.5. Результати опитування батьків стосовно їх очікувань від занять гольфом їх дітьми

Відповіді на запитання анкети дозволили нам також отримати інформацію про відношення батьків до спортивної мотивації дітей, про роботу проведену для формування мотивації до занять спортивною діяльністю, а також зібрати інформацію про негативні чинники, які впливають на формування позитивної мотивації у дітей.

На питання: «Хто повинен займатися формуванням мотивації до занять спортивною діяльністю?», майже всі респонденти (66,7%) вважають, що батьки та тренер, 12,5% відзначають тільки батьків, 8,3% притримуються думки щодо самого спортсмена, а також дехто доповнив список з відповідями і вважає, що є варіант – батьки, тренери, спільнота дітей, яка формується під час спільних занять (рис.3.6.).

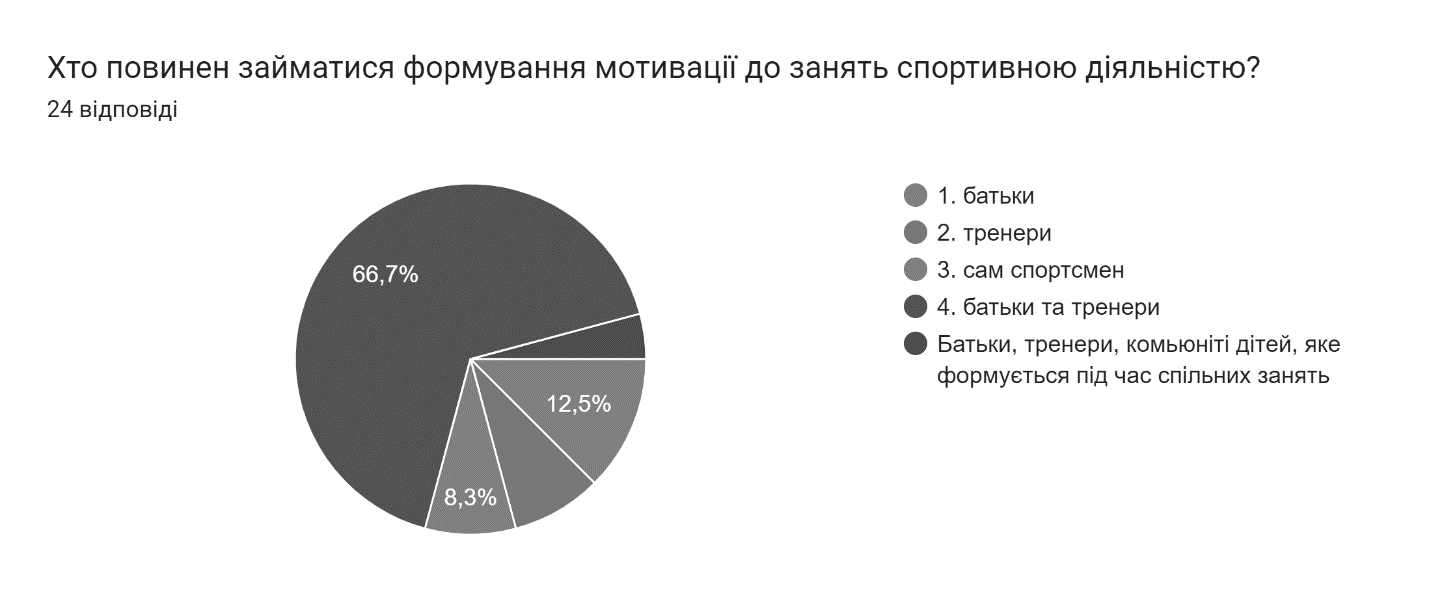


Рис. 3.6. Результати опитування батьків стосовно того, хто має формувати мотивацію у дітей до занять спортом

Останні запитання стосувалися зацікавленості батьків у спортивних починаннях і успіхах їх дітей, а також заохочення дітей до занять спортом. Тобто було запропоновано батькам ту частину можливих дій, які допоможуть тренеру у формуванні та зміцненні позитивної мотивації до занять спортом, особливо на початковому етапі навчання. На запитання « … чи необхідно батькам?» – заохочувати дитину до занять спортом, тримати зв'язок з тренером, вести розмови з дитиною про її справи у спортивній секції – практично всі батьки відповіли – «так», тим самим погодилися з необхідністю виконувати всі ці пропозиції.

**Опитування для тренерів.** Анкетування проводили серед тренерів з гольфу ПГАУ. В анкетуванні взяли участь 20 тренерів. Серед осіб, що брали участь в анкетуванні, були 9 тренерів з педагогічним стажем роботи 1-5 років, 5 тренерів зі стажем 6-10 років та 6 фахівців зі стажем більше 10 років.Також окремо проводилася бесіда, як з тренерами ПГАУ так і з іноземними колегами з різних міжнародних організацій з гольфу.

Для тренерів ПГАУ була запропонована анкета, де причини, які найбільше спонукають вашого спортсмена займатися гольфом були розділені на мотиви: цільової спрямованості, соціальної інтеграції, фітнес-орієнтовані, колективної спрямованості, соціально-емоційні.

*Таблиця 3.2*

**Причини вибору спортивної секції з гольфу**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мотиви | Ступінь переваги мотиву | | | Ступінь переваги фактору | |
| К-ть | % | К-ть | | % |
| **Мотиви цільової спрямованості** |  |  | 4 | | 20 |
| вдосконалювати свої навички | 7 | 35 |  | |  |
| робити те, що змушує мене почуватися розслабленим | 2 | 10 |  | |  |
| вигравати стрічки та медалі | 11 | 55 |  | |  |
| **Мотиви соціальної інтеграції** |  |  | 8 | | 40 |
| батьки та друзі хочуть, щоб я грав | 7 | 35 |  | |  |
| весело провести час(для задоволення) | 4 | 20 |  | |  |
| щоб бути популярним | 4 | 20 |  | |  |
| побувати в нових і різних місцях | 5 | 25 |  | |  |
| спробувати щось важке | - | 0 |  | |  |
| **Фітнес-орієнтовані мотиви** |  |  | 1 | | 5 |
| отримати фізичні вправи | 6 | 30 |  | |  |
| бути сильним і здоровим | 14 | 70 |  | |  |
| **Мотиви колективної спрямованості** |  |  | 3 | | 15 |
| робити те, що я добре вмію | 6 | 30 |  | |  |
| грати з іншими людьми в моїй команді | 11 | 55 |  | |  |
| відчувати себе важливою людиною | 3 | 15 |  | |  |
| **Соціальні емоційні мотиви** |  |  | 4 | | 20 |
| щоб вийти з дому | 12 | 60 |  | |  |
| посміхатися та сміятися | 8 | 40 |  | |  |

Серед мотивів цільової спрямованості тренери вважають, що найбільше їх спортсменів цікавить вигравати стрічки та медалі (55,0%), 35,0% респондентів вважають, що діти прийшли на секцію з гольфу, щоб вдосконалити свої навички і 10,0% віддали перевагу фактору – робити те, що змушує дитину почуватися розслабленою.

Мотиви соціальної інтеграції отримали майже схожі вподобання, крім фактора «спробувати щось важке», який не набрав голосів. 35,0% респондентів вважають, що головною причиною вибору секції з гольфу є бажання батьків та друзів, 20,0% тренерів віддали свій голос за бажання весело провести час, також 20,0% респондентів вважають, що дітям важливо бути пополярним, і фактор «побувати в нових і різних місцях» набрав 25% голосів тренерів.

Фітнес-орієнтовані мотиви поділились наступним чином: 70,0% тренерів вважають, що їх спортсмен хоче насамперед бути сильним і здоровим, а 30,0% обрали варіант отримання фіхичних вправ для свої підопічних.

Важливими є також і мотиви колективної спрямованості, де 55,0% респондентів вважають, що грати з іншими дітьми в команді – це суттєва причина обрати секцію для гольфу. 30,0% тренерів обрали варіант мотиву «робити те що я добре вмію», а 15,0% вважають що діти повинні відчувати себе важливою людиною.

Щодо соціально-емоційних мотивів вибору секції з гольфу, то 60,0% тренерів вважають, що для дитини вийти з дому на улюблену секцію важдивіше, в порівнянні з 40,0% респондентів, які обрали фактор веселощів на тренуваннях.

На питання «Який з факторів є найважливішим серед інших?», думки розділились, 40,0% притримуються думки, що це мотиви соціальної інтеграції, 20,0% тренерів вважають, що це мотиви цільової спрямованості, також 20,0% думають, що це соціально-емоційні мотиви, 15,0% обрали варіант – мотиви колективної спрямованості, і лише 5,0% респондентів думають, що найголовнішим фактором є фітнес-орієнтовані мотиви.

На запитання співбесіди, ми отримали наступні рехультати. 47,4% тренерів вважають, що питання формування спортивної мотивації повинні займатися батьки та тренери, 42,1% відзначають лише батьків, 5,3% віддали перевагу спортсменам, також 5,2% притримуються думки – сам тренер (рис. 3.7).

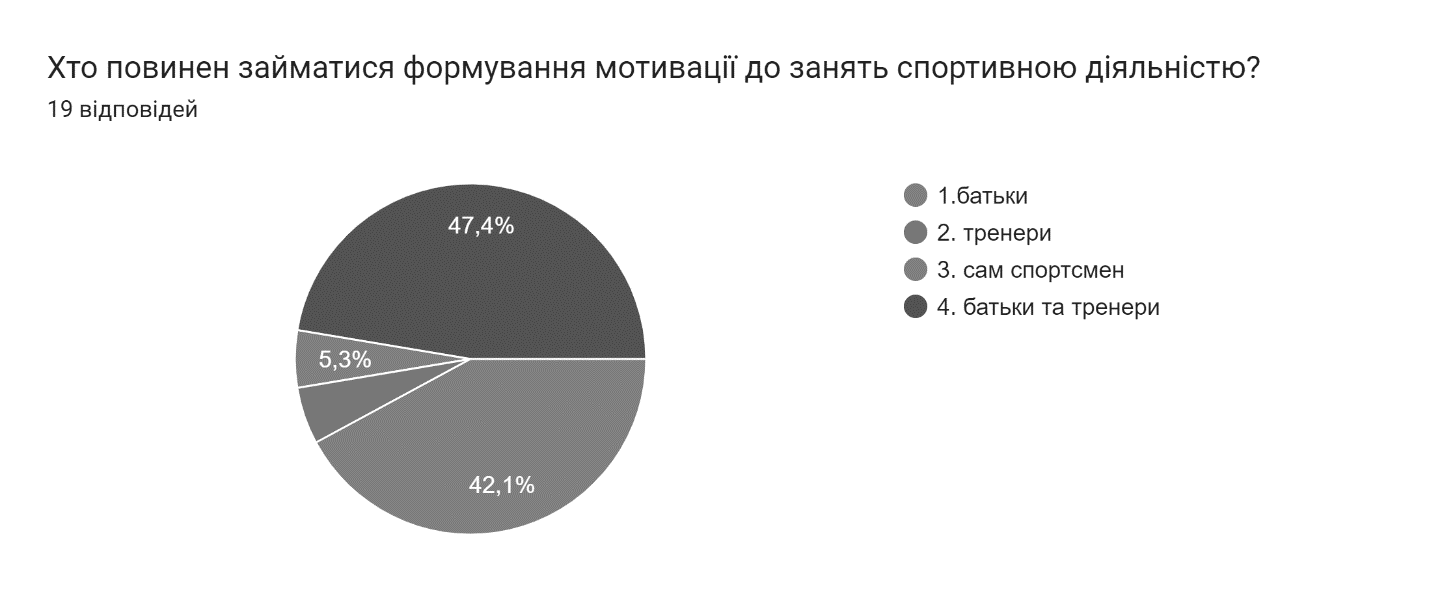


Рис. 3.7. Результати опитування тренерів про шляхи формування мотивації у спортсменів

31,6% респондентів вважають, що по запрошенню тренера є головною причиною приходу дітей у спорт, також 31,6% відзначають, що це вподобання виду спорту, 15,8% тренерів дотримуються думки, що це бажання бути здоровим і сильним, 10,5% віддають перевагу більш амбіційним цілям – бажання стати великим спортсменом, також 10,5% хочуть бути схожим на відомого спортсмена (рис. 3.8).

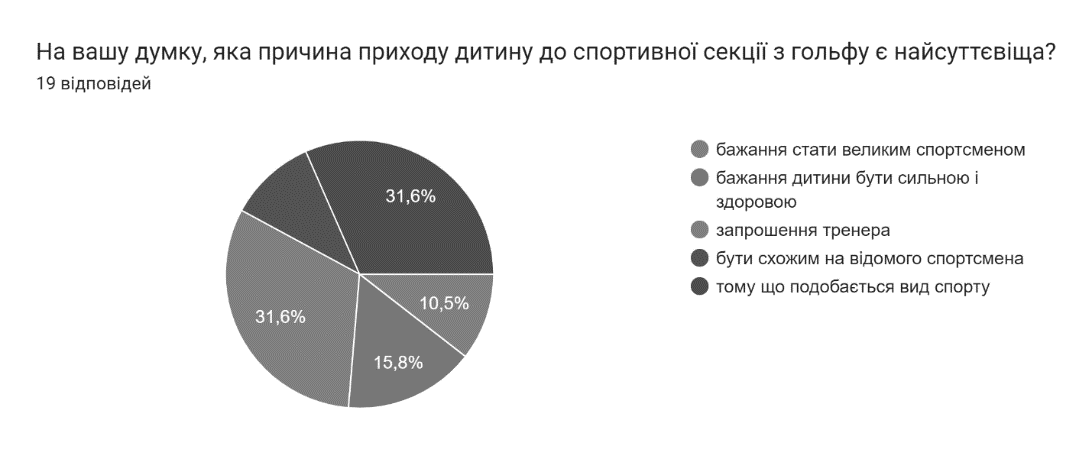


Рис. 3.8. Результати опитування тренерів про причини вибору дітьми гольфу в якості занять видом спорту

На запитання: «Як часто на тренуваннях Ви порушуєте питання формування спортивної мотивації?». Більша половина респондентів (57,9%) відзначили, що час від часу, 26,3% тренерів завначили, що регулярно займаються формуванням спортивної мотивації у дітей на тренуваннях тренерів, і лише 15,8% опитаних вважають зайвим обговорювати це на тренуваннях.

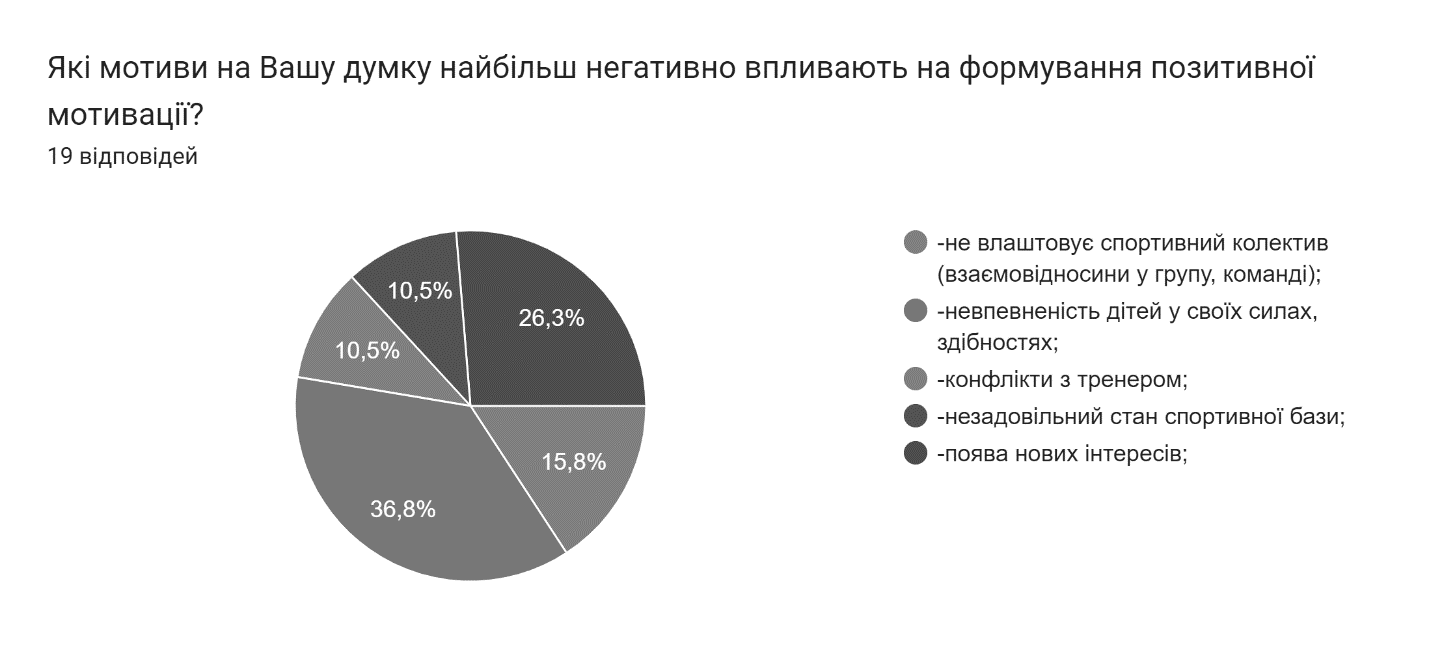
Також були питання щодо мотивів, які впливають негативно на формування позитивної мотивації у дітей, на що респонденти відповіли: невпевненість спортсмена у своїх навичках та силах – 36,8%, 26,3% – вважають появу нових інтересів, 15,8% тренерів думають, що це є несприятливих психологічний клімат у групі, 10,5% – вказали на невідповідний технічний стан спортивної бази, і також 10,5 % респондентів вважають причиною конфлікт між тренером і спортсменом (рис. 3.9). 

Рис. 3.9. Результати опитування тренерів щодо мотивів, які негативно впливають на формування позитивної мотивації до заняття гольфом

Щоб розширити тему «конфлікт між тренером і спортсменом», ми запитали про дії тренера, що негативно впливають на мотивацію занять спортом у дітей і отримали відповіді: 31,6% респондентів вважають, що тренер принижує свого підопічного в присутності інших спортсменів в групі, також 26,3% розділили думку, що тренер не цікавиться проблемами з навчанням у школі, 15,8% – ділять підопічних на «улюбленців» і решту, 15,8% думають, що тренер не звертає увагу на свого спортсмена, 10,5% – тренер не задоволений діями окремого студента.

Також ми поцікавились у тенерів «Який найкращий спосіб вплинути на мотивацію підростаючих спортсменів?» – більшість тренерів вважають: найбільш суттєвий спросіб – це бесіда – 47,4%; систематичне проведення зборів опинилося на другому місці за важливістю – 21,1%; 15,8% респондентів вибрали спостереження; 10,5% думають що це групова дискусія для отримання суб’єктивної інформації, а також 5,3% обрали анкетування.

**Висновки до розділу 3**

Анкетування юних спортсменів дозволили нам зрозуміти рівень мотивації до занять спортом і рівень мотивації до уникнення невдач. Також дізналися про причини, які спонукали дітей вибрати секцію з гольфу. І відзначили негативні чинники, які заважають спортсменам досягати високих спортивних результатів з гольфу. З зібраних результатів можемо зробити висновки, що батьки важливий чинник мотивації до спорту у юних спортсменів.

Анкетування дозволили нам встановити інформацію про минулий спортивний досвід дітей, мотиви зацікавленості секції з гольфу, чого батьки очікують від спортивної кар’єри своїх дітей, а також визначити ступінь зацікавленості батьків у спортивної житті їх дитини та надати рекомендації щодо формуванні спортивної мотивації в тандемі з тренером.

Відповіді на питання анкет та співбесід дозволили встановити, що тренери немають достатніх знаннь в питанні формування та зміцнення мотивації дітей до занять спортом, і лише мала частина на своїх заняттях працюють у цьому напрямку.

**РОЗДІЛ 4**

**АНАЛІЗ ТА ОБГОВОРЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Аналіз наукової літератури попередніх досліджень питання мотивації до спортивної діяльності спортсменів дозволив встановити різні підходи до визначення мотивів на різних етапах дорослішання та стадій багаторічної підготовки спортсмена.

У основному психологи групуються навколо наступних точок зору на мотив: мотив як спонукання (В. І. Ковальов і інш.); мотив як потреба (Л. І. Божович і інш.); мотив як детермінанта мети діяльності (С. Л. Рубінштейн і інш.); мотив як опредмечена потреба (А. Н. Леонтьев і інш.); мотив як намір і властивість особистості (К. К. Платонов, В. С. Мерлін інш.); і, нарешті, мотив як стан особистості (Х. Хекхаузен і інш.) [8, 40, 46, 57, 66, 70, 85].

Аткинсон у своїх емпіричних дослідженнях мотиву досягнення виявив дві мотиваційні тенденції: прагнення до успіху і прагнення уникнути невдачі. Так, Дж. Аткинсон вважає, що це взаємовиключаючі полюси і якщо людина орієнтований на досягнення успіху, то вона не випробовує страху перед невдачею, і навпаки, якщо людина орієнтована на уникнення невдачі, вона не схилена прагнути до досягнень успіху [94].

На думку інших авторів, високий рівень прагнення до успіху може поєднуватися з високим рівнем уникнення невдачі. Більш того Е. П. Ільїн приводить дані досліджень, згідно з якими, між мотивами досягнення і уникнення невдачі існує позитивний взаємозв'язок [33].

Х. Хекхаузен також приводить дані емпіричних досліджень, згідно з якими, мотивація досягнення є неоднорідною і складається з двох різних тенденцій: прагнення розвинути свої здібності і прагнення продемонструвати здатності, більш високі, ніж у інших [87].

По даним Д. Мак-клелланда формування «мотиву досягнення» багато в чому залежить від виховання дитини в сім'ї, починаючи з раннього дитинства (дотримання режиму, орієнтація дитини на опановуючу поведінку і самостійність). Д. Мак-Клелланд затверджує, що діти, одержуючі винагороди за свої досягнення, зростають з сильно розвиненим мотивом досягнення [58, 86].

Згідно Х. Хекхаузену результати досліджень рівня мотивації досягнення показали, що групи з високою потребою в досягненні відрізняли наступні характеристики: високий рівень освіти, високий професійний рівень, ранній дорослішаючий (21 - 24 року), що проживав у великому місті і вихований в повній сім'ї [87].

На думку Горскої Г.Б. та Лоскутової Л.И. у дітей на початковому етапі спортивної діяльності присутня дифузність інтересів до різних видів спорту. Тому протягом першого року занять існує велика імовірність так званого «відсіву». Важливим є те, що на цьому етапі спортивної діяльності глибинні причини заняття конкретних видом спорту не зрозумілі ні дітям, ні тренерам. Тому вважається, що головними причинами вибору даного виду спорту є запрошення тренера чи бажання батьків. Дослідження магістерської роботи показали схожі результати і підтвердили дагу інформацію [22, 51].

М.Л. Кубишкіна виявила, що мотиви: хочу бути схожим на відомого спортсмена і подобається даний вид спорту є найменш значущими для причини залишити обрану секцію. Наші дослідження показали такий самий результат [44].

За теорією Е. Еріксона спортсмен від 5 до 11 років дуже працелюбний, комунікабельний, креативний, допитливий, чітко відчуває свої зобов’язання і бажає досягти успіху в поставлених завданнях [91]. Але в цей період також з’являються відчуття власної неповноцінності, уникнення важких завдань і ситуацій конкуренції з іншими дітьми, відчуття марності зусиль у вирішенні різних проблем. Тренер повинен знати і враховувати всі ці особливості у тренувальному процесі дітей. У цей період підготовки повинен переважати ігровий метод, для підвищення мотвації використовувати винагороду.

Martin та Pear вважають, що необхіжно скоротити заохочення після опанування певної навчики, перейти на метод заохочення з перервами [111].

Асеев В.Г., Бодалев А.А., Божович Л.И., Доданов Б.И. вважають, що підкріплення має бути позитивним на 80-90% [2, 8, 25].

Гоулд Д. та Ильїн Е.П. зазначили, внутрішня мотивація зменшується по мірі збільшення зовнішньої мотивації. Тому ми вважаємо, що зовнішні мотиви потрібно використовувати обережно і дозовано. Тренер та батьки повинні працювати в тандемі щодо збільшення і підтримання здорової спортивної мотивації дітей [24, 36].

Божович Л.И., Горбунов Г.Д., Кон И.С., Кулагина И.Ю.; Лозовая Г.В. вважають, що у підлітковому віці у спортсмена з’являється стійкий інтерес до вибраного виду спорту. Спортсмен усвідомоює, що у нього сформувалися навички, які необхідні для обраного виду спорту [9, 21, 41, 45, 51].

Горская Г.Б., Зайцев В.Д., Калинин Е.А., Палайма Ю.Ю., Пономарев Н.И., Бабушкин Г.Д. вважають, що в підлітковому віці особливо важливим є комунікація спортсмен-тренер. У цей період помилки в роботі тренера можуть спричинити негативні зміни у мотиваційній сфері юних спортсменів [4, 22, 30, 39, 61, 67].

Р.С. Вейнберг та Д. Гоулд вважають, що збільшення значущості здобутого успіху у юного спортсмена напряму впливає на збільгення рівня внутрішньої мотивації [24].

Хвацкая Е.Е., Пономарев Н.И., Горбунов Г.Д., Кубишкина М.Л. вважають, що важливим мотивом для підвищення спортивної мотивації є словесні заохочення тренером свого спортсмена підлітка [21, 44, 67, 84].

Кон И.С., Кубишкина М.Л. зазначають, що залучення юних спортсмені у процес прийняття рішень на тренуваннях підвищують рівень їх компетентності [41, 44]. Ми погоджуємося з думками вчених.

Батурин Н.А., Воеводский А.В., Воронов И.В. етап дорослого віку співставляють з домінуванням мотивів самоствердження та змагальної діяльності, пов’язані з бажанням втримати високі спортивні досягнення [5, 15, 17].

Сивицкий В.Г. вважає, що дорослий спортсмен намагається продати свою майстерність якомога дорожче, виступати на найвищому рівні [72].

Вальсевич В.К. вважає, що етап поступового зниження спортивних результатів характеризується психічною втомою, протиріччя між бажанням завершити кар’єру і небажанням встрачати фінансову вигоду, страхом втратити свій престиж в очах «фанатів» і колег по спорту [12].

Дослідження внутрішньої і зовнішньої спортивної мотивації у даній роботі підкріплюють думки вчених котрі займалися дослідженням даної проблеми, що є частиною психології спорту.

освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр» Національного університету фізичного виховання та спорту України.

**ВИСНОВКИ**

1. У результаті проведених досліджень виявлено, що на початковому етапі підготовки дітей найбільш значущим мотивом до занять спортом є емоційне задоволення, тобто вподобання вибраного виду спорту. З періодом статевого дозрівання домінуючим мотивом стає мотив досягнення успіху. Виявлено, що мотив досягнення успіху збільшує своє значення з віком.

У процесі дослідження ми виявили сукупність чинників, які негативно впливають на спортивну мотивацію. Серед них: невпевненість у своїх силах; поява нових інтересів; несприятливий психологічний клімат у групі; невідповідний технічний стан спортивної бази; конфлікт між тренером і спортсменом.

2. Дослідження наукової літератури про стан проблеми спортивної мотивації дозволило виокремити мотиваційну сферу особистості спортсмена як окрему систему. Слід розуміти, що на різних етапах багаторічної підготовки зміст цієї системи може змінюватися. На мотивацію можуть впливати як особистісні так і ситуаційні фактори. Важливою ланкою у зміні змісту мотиваційної системи спортсмена є тренер, якому необхідно враховувати сукупність мотивів, що спонукають до занять спортивною діяльністю.

3. У результаті проведеного дослідження (за результатами анкетування батьків) виявлено, що більш ніж 70,0% дітей до початку занять у спортивній школі з гольфу займались спортом в інших спортивних секціях, 25,0% не відвідували організовані форми занять у секціях, але регулярно займались фізичними вправами з батьками або товаришами і менше 5,0% не займались жодним видом спорту до цього. Водночас виявлено, що у 50,0 % випадків батьки віддали дітей для занять гольфом заради бажання бачити свою дитину здоровою, 20,8% батьків зробили це зважаючи на їх власний вибір та 8,3% зробили це зважаючи на рекомендацію вчителя фізичної культури. Ніхто з батьків не очікує від занять гольфом досягнення рекордних спортивних результатів, які забезпечать матеріальний стан дитини. Натомість думки батьків розділились, 41,7% очікує покращення фізичного розвитку і здоров’я дитини, досягнення певних спортивних результатів, які стануть у пригоді в майбутньому (під час навчання в закладах освіти, служби в армії) очікує 33,3% опитаних, а 25,0% батьків – пов’язує майбутнє життя своїх дітей в дорослому віці зі спортом (діяльність тренера, вчителя фізичної культури, судді, журналіста, коментатора тощо).

Виявлено, що 47,4% тренерів вважають, що питання формування спортивної мотивації повинні займатися батьки та тренери, 42,1% відзначають лише батьків, 5,3% віддали перевагу спортсменам, також 5,2% притримуються думки – сам тренер. Установлено, що 31,6% респондентів вважають, що по запрошенню тренера є головною причиною приходу дітей у спорт, також 31,6% відзначають, що це вподобання виду спорту, 15,8% тренерів дотримуються думки, що це бажання бути здоровим і сильним, 10,5% віддають перевагу більш амбіційним цілям – бажання стати великим спортсменом, також 10,5% хочуть бути схожим на відомого спортсмена. На думку тренерів, негативно впливають на формування мотивації до занять гольфом такі чинники: невпевненість спортсмена у своїх навичках та силах – 36,8%, 26,3% – вважають появу нових інтересів, 15,8% тренерів думають, що це є несприятливих психологічний клімат у групі, 10,5% – вказали на невідповідний технічний стан спортивної бази, і також 10,5 % респондентів вважають причиною конфлікт між тренером і спортсменом.

Тренери вважають, що найбільш суттєвий спросіб впливати на мотивацію – це бесіда – 47,4%; систематичне проведення зборів опинилося на другому місці за важливістю – 21,1%; 15,8% респондентів вибрали спостереження; 10,5% думають що це групова дискусія для отримання суб’єктивної інформації, а також 5,3% обрали анкетування.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Андреева АН. Особенности мотивации школьников к занятиям физической культурой и спортом. Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности. Новосибирск, 1985, с. 60- 61.
2. Асеев В Г. Мотивация поведения и формирования личности. Москва: Мысль, 1976. 157 с.
3. Асмолов А.Г, Фейтенберг Е И, Шляпина Е И. К пониманию мотива в современной психологии./ Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности. Тези док. Науч.практ.конференции. Новосибирск; 1985, с. 6-9.
4. Бабушкин ГД. Формирование спортивной мотивации: Омск: Сиб ГАФК; 2000. 179 с.
5. Батурин Н.А. Психология успеха и неудачи в спортивной деятельности: учебное пособие: Челябинск: ЧГИФК; 1988. 86 с.
6. Богданова Д.Я. Занимательная психология спорта: Москва: Физкультура и спорт;1993. Книга 1. 240 с.
7. Боднарчук Є. Ставлення студентської молоді до фізичної культури і спорту. Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання. Тернопіль, ТНТУ. 2016. Том 2. С. 9.
8. Божович ЛИ. Проблема развития мотивационной сферы ребенка/ Изучение мотивации и поведения детей и подростков. Москва: Педагогика; 1972. с. 7- 44.
9. Божович Л.И. Проблемы формирование личности: избранные психологические труды. Москва: Ин-т практ. Психологии; 1995. 349 с.
10. Божович Л.И. Психологические закономерности формирования личности в онтогенезе/ Вопросы психологии. Москва: Педагогика, 1976. № 6 С. 34-44.
11. Будасси С.А. Способы исследования количественной характеристики в группе/ Вопросы психологии. Москва: Педагогика, 1971. № 3 С. 138- 143.
12. Вальсевич В.К.,Лубешива Л.И.,Ипатов А.А. Мотивация как двигатель карьеры/ Москва: ФиС, 2004. 634 с.
13. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием/ Москва: Изд-во МГУ, 1991. 144 с.
14. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации/ Москва: Изд-во МГУ, 1990. 285 с.
15. Воеводский А.В. Психологические компоненты тренированности в спорте высших достижений. / Ленинград: 1989. 28 с.
16. Волков ЛМ. Теория и методика детского и юношеского спорта: учеб. для студ. вузов физ. культуры и фак. физ. воспитания. Киев: Олимпийская лит.; 2002. 294 с.
17. Воронов И.В. Особенности спортивной мотивации/ Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. 479 с.
18. Воронова В, Смоляр І. Особливості мотивації до занять спортом юних спортсменів (на прикладі баскетболу). Теорія і методика фізичного виховання і спорту. 2020; 1: 110-116 DOI: 10.32652/tmfvs.2020.1.110-116
19. Воронова В, Спесивих О. Особливості потребово-мотиваційної сфери спортсменів-танцюристів. Теорія і методика фізичного виховання і спорту. 2013; 3: 87-90. DOI: <https://doi.org/10.32652/tmfvs.2013.3.87-90>
20. Гага В.А., Новоселова Е.Г. Дальняя мотивания деятельности и современные системы стимулирования/ А.В.Гага, Новосибирск, 2003. 468 с.
21. Горбунов Г.Д, Мотивация спортсмена в тренировочном процессе/ Москва: ФиС, 1989. 45 с.
22. Горская Г.Б. Психологическое обеспечение многолетней подготовки спортсменов/ Краснодар: КГИФК, 1995. 178 с.
23. Горская Г.Б.,Барабанова А.Г. Спортивная теория / Санкт-Петербург: Фокс, 2006. 568 с.
24. Гоулд Д.,Вейнберг Р. Психологія спорту/ наук. редактор Г. Ложкін/ Київ: Вид-во «Олімпійська література», 2001. С. 43-64.
25. Доданов Б.И. Структура и динамика мотивов деятельности/ Вопросы психологии. Педагогика Москва, 1984. № 4 С. 126-130.
26. Дайль В. Психологические проблемы развития психических качеств спортсмена / Психология и современный спорт. Москва: ФиС, 1973. С. 121-143.
27. Жадан И.В., Малхазов А.Р. К вопросу о диалектике мотивов спортивной деятельности/ Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. Новосибирск, 1985. С. 175-176.
28. Жихарев Д.Ю. Диагностика и формирование волевой саморегуляции юных боксеров в условиях детской юношеской спортивной школы/ Ставрополь, 2007. 25 с.
29. Задворнов К.Ю. Возрастная психология: уч. пособие/ Москва: Урао, 2002. – 360 с.
30. Зайцев В.Д. Формирование готовности к соревнованиям с учетом индивидуальных особенностей спортсменов (на материале исследования юношей гребцов на байдарках и каноэ) Ленинград, 1989. 25 с.
31. Здутов В.Н. Педагогические принципы формирования личности при обучении спортсменов-школьников борьбе «Панкратион»/ Спорт в школе. 2006. №48(400). С. 67-74.
32. Иванников В.А. Мотивационный процесс как внутреннее действие по созданию побуждения/Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научнопрактической конференции. Новосибирск, 1985. С. 24-25.
33. Ильин Е.П. О сущности и структуре мотива/ Е.П. Ильин // Психологопедагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. Новосибирск, 1985. С. 25-26.
34. Ильин Е.П. Психофизиология физического воспитания (деятельность и состояния) / Москва: Просвещение, 1980. 199 с.
35. Ильин Е.П. Психология спорта / Е.П. Ильин. – СПб. :Питер, 2008.– 352 с. : ил. – (Серия «Мастера психологии»).
36. Ильин ЕП. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург: Питер; 2002. 512 с.
37. Ильина НЛ. Реализация спортсменом двойной (параллельной) карьеры. В: Гришина НВ, Шаболтас АВ, редакторы. Ананьевские чтения-2016. Материалы науч. конф.; 2016 Окт. 25-27; СПб.СПб:СПбГУ; 2016. 196-7.
38. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива/ Психологический журнал. 1995. № 2 С. 27-41.
39. Калинин Е.А. Исследование предсоревновательных состояний спортсменов в связи с особенностями их личности/ Тезисы докладов к седьмой конференции по психологии физического воспитания и спорта, (Ленинград, 14-17 марта 1973 г.) Ленинград, 1973. С. 96-98.
40. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельности/ Москва: Наука, 1988. 193 с.
41. Кон И.С. Психология ранней юности/ Москва: Просвещение, 1989. 254 с.
42. Кононова Т.А. Философские аспекты мотивации личности / Философия образования. 2005.-№1 (12), С.198 - 209.
43. Корнилова Т.В., Каменев И.И., Степаносова О.В. Мотивационная регуляция принятия решений // Вопросы психологии, 2011.- № 6.
44. Кубышкина М.Л. Мотив социального успеха и особенности самооценки личности/ Ананньевские чтения: тезисы науч.-прак. конф./ под ред А.А. Крылова. СПб, 1997. С. 126-127.
45. Кулагина И.Ю. Возрастная психология. (Развитие ребенка от рождения до 17 лет): учеб. пособие / 2-е изд. Москва, 1997. С. 8-17.
46. Леонтьев А.И. Деятельность. Сознание. Личность/ Москва: Политиздат, 1975. 304 с.
47. Леонтьев А.И. Потребности, мотивы, эмоции: конспект лекций/ Москва: изд-во МГУ, 1971. 38 с.
48. Леонтьев В.Г. О природе, структуре и функции мотива./ Психологопедагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции.Новосибирск, 1985. С. 29-30.
49. Леонтьев ДА. Понятие мотива у А. Н. Леонтьева и проблема качества мотивации. Вестник Московского университета. 2016; 2: 3–18. (Психологія; 14).
50. Лозовая Г.В. Взаимосвязи самооценки и самореализации у юных спортсменов/ Теория и практика управления образовательным процессом: педагогические, социальные и психологические проблемы Вестник БПА. -2003. Вып. 51. С. 77-79.
51. Лоскутова Л.И. Психологическое сопровождение развития структур интегральной индивидуальности школьников-спортсменов/ Вестник ПГЛУ. Спецвыпуск. 2008. С. 32-36.
52. Лоскутова Л.И. Психологическая систематика видов спорта / Вестник ПГЛУ. Молодѐжное приложение. 2005. №2. С.130-136.
53. Манукян С.П. Потребности личности и их место в педагогической концепции мотивов и учения/ Вопросы психологии. 1984. № 4 С. 130- 133.
54. Маркова А.К., Матис Т.А., Орлов А.Б. Формирование мотивации учения/ Москва: ФиС, 2008 480 с.
55. Маслоу А. Мотивация и личность/ Санкт-Петербург: Питер, 2006. 352 с.
56. Маслоу А. Самоактуализация/ Психология личности/ под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырея. Москва: Изд-во МГУ, 1982. С. 108-117.
57. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов человека/ Пермь: Книжн. изд-во, 1971. 174 с.
58. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури.- 2012. – 384 с.
59. Никитина О.С. Особенности мотивации студентов-спортсменов./ Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. Новосибирск, 1985. С. 202-203.
60. Общая и спортивная психология: учебник для высших физкультурных учебных заведений/ Г.Д. Бабушкин, В.М. Мельников. Омск, 2000. 198 с.
61. Палайма Ю.Ю. Опыт исследования относительной силы мотива и формирование соревновательной установки у спортсменов/ Психология и современный спорт. Москва: ФиС, 1973. С. 86-89.
62. Петрова С.М. Мотивационная обусловленность Я – концепции личности в юношеском возрасте/ Санкт-Петербург, 1995. 17 с.
63. Панок В, Титаренко Т, Чевелєва Н, Рибалко В, Мащенко В, Кісарук В та ін. Основи практичної психології. 3-тє вид. Київ: Либідь; 2006. 536 с.
64. Петровский А.В. Мотивация как проявление потребностей личности/ Общая психология/ под ред. А.В. Петровского. Москва: Просвещение, 1970. С. 53-62.
65. Пилоян РА. Мотивация спортивной деятельности. Москва; 1984. 112 с.
66. Платонов К.К. Основы психологической диагностики/ Москва: ФиС, 2007. 146 с.
67. Пономарев Н.И., Наталов П.П. О престижной роли спорта как одной из предпосылок к теории мотивации поведения спортсмена/ Тезисы докладов к 7 всесоюзной конференции по психологии физического 181 воспитания и спорта, (Ленинград, 14-17 марта 1973 года). Ленинград, 1973. С. 109-111.
68. Рафаилович А.Г. О возникновении и развитии интереса к спорту/ Труды Ленинградский научно-исследовательский институт физической культуры. Ленинград, 1950. Т. 5. С. 21-29.
69. Родионов А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат/ Москва: ФиС, 1983. 112 с.
70. Рубинштейн С.Л. Теоретические вопросы психологии и проблема личности/ Вопросы психологии. 1957. № 3. С. 30-38.
71. Садайгак СС. Мотивация достижений в спорте. Минск: Белполиграф. 2002. 186 с.
72. Сивицкий В.Г. Особенности психологического сопровождения в спорте высших достижений/ В.Г. Сивицкий // Актуальные проблемы физической культуры и спорта. – 2008. – №15. – С. 85-93.
73. Симонов П.В. Мотивированный мозг: ВНД и естественно-научные основы общей психологии/ Москва: Наука, 1987. 269 с.
74. Столяренко Л.Д. Основы психологии/ Ростов-на-Дону.: Феникс, 2006. 672 с.
75. Тарас А.Є. Психология спорта : Хрестоатия / А.Є. Тарас. – М. : АСТ; Мн. : Харвест, 2007. – 352 с.– (Библиотека практической психологии).
76. Терещенко С.Г. Исследование мотивации к занятиям физкультурой у будущих корабельных специалистов/ Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. Новосибирск, 1985. С. 224-225.
77. Тропников В.И. Структура и динамика мотивов спортивной деятельности (на примере тяжелой атлетики, бокса и гандбола)/ Ленинград, 1989. 14 с.
78. Узнадзе Д.Н. Мотивация период – предшествующий волевому акту/ Психология личности/ под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырея. Москва: МГУ, 1982. С. 80-82.
79. Узнадзе Д.Н. Психологические проблемы мотивации поведения человека/ Москва: Наука, 1969. 213 с.Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. - М., 1966.
80. Узнадзе Д.Н. Психологические исследования/ Москва: Наука. 1966. – 450 с.
81. Уэйнберг Р.С. Спортивная психология: учебник для вузов / Р.С. Уэйнберг, Д. Гоулд. — М.: Физкультура и спорт, 2005. — 338 с.
82. Уэйнберг РС, Гоулд Д. Основы психологии спорта и физической культуры: учебник для студентов, преподавателей, работников физической культуры. Киев: Олимпийская лит.; 1998. 336 с.
83. Хвацкая Е.Е. Психологическая помощь юным спортсменам на этапе начальной спортивной специализации / Санкт-Петербург, 1997. 25 с.
84. Хвацкая ЕЕ. Образовательная среда спортивной школы как внешний ресурс «двойной» карьеры спортсменов. В: Ресурсы конкурентоспособности спортсменов: теория и практика реализации. Сб. науч. трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Краснодар, 2016: 234-7.
85. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. 2-е изд. Санкт-Петербург; Москва: Питер; Смысл; 2003. 860 с.
86. Хекхадзен Х. Мотивация и деятельность/ под ред. Б.М. Величковского. Москва: Педагогика, 1986. 408 с.
87. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб., 2011.
88. Хуртенко О. В., Бортун Б. О. Структурні особливості формування мотивації до занять спортом у студентів. Теорія і практика сучасної психології. 2019. Т. 1. № 2. С. 119–123.
89. Штефурак В.С. Основи психології фізичного виховання і спорту : курс лекцій / Вінниця: ВДПУ ім. М.Коцюбинського, 2006. 50 с.
90. Штефурак В.С. Мотивація спортивної діяльності: навч.-метод. посіб. / Вінниця : ВДПУ ім. М.Коцюбинського, 2006. 67 с.
91. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис/ Москва: Прогресс, 1996. 341 с.
92. Яковлев Б.П. Эмоциональная напряженность в спортивной деятельности/ Сургут, 2003. 182 с.
93. Ames, C. (1984). Achievement attributions and self-instructions under competitive and individualistic goal structures. Journal of Educational Psychology, 76(3), 478-487.
94. Atkinson J.W. A theory of achievement motivation/ New-York, 1966. 231 р.
95. Bandura, A. (1994). Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), Encyclopedia of human behavior (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], Encyclopedia of mental health. San
96. Csikszentmihalyi, M. (1990). Flow: The psychology of optimal experience. Harper & Row.
97. David, S. A., Boniwell, I., & Ayers, A. C. (2014). The Oxford Handbook of Happiness. Oxford, England: Oxford University Press.
98. Deci EL, Ryan RM. Intrinsic Motivation. *The Corsini Encyclopedia of Psychology*. January 2010. doi:[10.1002/9780470479216.corpsy0467](https://doi.org/10.1002/9780470479216.corpsy0467)
99. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1995). Human autonomy: The basis for true self-esteem. In M. H. Kernis (Ed.), Efficacy, agency, and self-esteem (pp. 31–49). Plenum Press.
100. Deckers, L. (2014). Motivation: Biological, psychological, and environmental (4th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
101. DiClemente, C. C., & Prochaska, J. O. (1998). Toward a Comprehensive, Transtheoretical Model of Change: Stages of Change and Addictive Behaviors. In W.R. Miller & N. Heather (Eds.). Treating Addictive Behaviors, (2nd. Ed.). New York, NY: Plenum Press.
102. Erez, A., & Isen, A. M. (2002). The influence of positive affect on the components of expectancy motivation. Journal of Applied Psychology, 87, 1055–1067.
103. Feingold, A. (1983). Happiness, unselfishness, and popularity. Journal of Psychology, 115, 3–5.
104. Fredrickson, B. L. (2004). The broaden-and-build theory of positive emotions. Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences, 359(1449), 1367-1377.
105. Graef, R., Csikszentmihalyi, M., & Gianinno, S. M. (1983). Measuring intrinsic motivation in everyday life. Leisure Studies, 2, 155–168.
106. Haidt, J. (2000) The Positive emotion of elevation. Prevention & Treatment, Vol 3(1), Mar 2000, No Pagination Specified Article 3c.
107. Hart, J. W., Stasson, M. F., Mahoney, J. M. & Story, P. (2007). The Big Five and Achievement Motivation: Exploring the Relationship Between Personality and a Two-Factor Model of Motivation. Individual Differences Research 2007, Vol. 5, (No. 4), 267–274.
108. Ibrahim Isa A., Olugbenga Owoeye Gani I. Socio-demographic determinants of teenage pregnancy in the Niger Delta of Nigeria. Open Journal of Obstetrics and Gynecology. 2012;2(3):239–243. doi: 10.4236/ojog.2012.23049. - [DOI](https://doi.org/10.4236/ojog.2012.23049)
109. Izard, C. E. (1993). Emotions. Irvington.
110. Kavanagh, D. J. (1987). Mood, persistence, and success. Australian Journal of Psychology, 39, 307–318.
111. Keltner, D., & Gross, J. J. (1999). Functional accounts of emotions. Cognition and Emotion, 13(5), 467-480.
112. kirouac M. Witkiewitz K. (2017), Identifying “Hitting Bottom” Among Individuals with Alcohol Problems: Development and Evaluation of the Noteworthy Aspects of Drinking Important to Recovery (NADIR) Substance Use & Misuse 52(1):1-14
113. Kulin H. E. Adolescent pregnancy in Africa: a programmatic focus. Social Science & Medicine. 1988;26(7):727–735. doi: 10.1016/0277-9536(88)90064-0. - [DOI](https://doi.org/10.1016/0277-9536(88)90064-0)- [PubMed](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/3282313/)
114. Locke, E. A. (1996). Motivation through conscious goal setting. Applied & Preventive Psychology, 5, 117-124.
115. Locke, E. A., & Latham, G. P. (1984). Goal setting: A motivational technique that works! Prentice Hall.
116. Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). A theory of goal setting & task performance. Prentice-Hall.
117. Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey, American Psychologist, 57, 705-717.
118. Locke, E., Chah, D., Harrison, S., & Lustgarten, N. (1989). Separating the effects of goal specificity from goal level. Organizational Behavior and Human Decision Processes. 43, (2), 270-287.
119. Lyubomirsky, S., King, L., & Diener, E. (2005). The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success? Psychological Bulletin, 131(6), 803-855.
120. Maslow A. H. (1973). Dominance, self-esteem, self-actualization: germinal papers of AH Maslow. Thomson Brooks/Cole.
121. Morsella, E., Bargh, J. A., & Gollwitzer, P. M. (2009). Oxford Handbook of Human Action. New York, NY: Oxford University Press, USA.
122. Neal S., Matthews Z., Frost M., Fogstad H., Camacho A. V., Laski L. Childbearing in adolescents aged 12–15 years in low resource countries: a neglected issue. New estimates from demographic and household surveys in 42 countries. Acta Obstetricia et Gynecologica Scandinavica. 2012;91(9):1114–1118. doi: 10.1111/j.1600-0412.2012.01467.x. - [DOI](https://doi.org/10.1111/j.1600-0412.2012.01467.x)- [PubMed](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/22620274/)
123. Reeve, J. (2015). Understanding motivation and emotion (6th ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
124. Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2017). Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness. New York: Guilford Publishing.
125. Schwartz, B., Ward, A. H., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. Journal of Personality and Social Psychology, 83, 1178–1197.
126. Seligman, M. E. (2002). Authentic Happiness: Using the new positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment. Simon and Schuster.
127. Sharot Tali (2017), The Influential Mind: What the Brain Reveals About Our Power to Change Others. NY: Picador.
128. Sheldon, K. M., & Elliot, A. J. (1999). Goal striving, need satisfaction, and longitudinal well-being: The self-concordance model. Journal of Personality and Social Psychology, 76(3), 482-497.
129. Tajfel H (1981) Human groups and social categories: Studies in social psychology. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
130. Touré-Tillery, M., & Fishbach, A. (2017). Three sources of motivation, Consum Psychol Rev. 1:123–134.
131. Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (Eds.). (2011). Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications (2nd ed.). New York, NY, US: Guilford Press.
132. Whitworth M., Cockerill R. Antenatal management of teenage pregnancy. Obstetrics, Gynaecology & Reproductive Medicine. 2010;20(11):323–328. doi: 10.1016/j.ogrm.2010.08.003. - [DOI](https://doi.org/10.1016/j.ogrm.2010.08.003)
133. Zimmerman, G. L., Olsen C. G., & Bosworth, M. F. (2000). A “Stages of Change” Approach to Helping Patients Change Behavior, American Family Physician. 61, 1409-1416.

**ДОДАТКИ**

Додаток А

**Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху**

На кожен з нижчезазначених питань відповідайте "Так" або "Ні"

|  |  |
| --- | --- |
| Питання | Відповідь: «Так» або «Ні» |
| 1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час. |  |
| 2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання. |  |
| 3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту. |  |
| 4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх. |  |
| 5. Коли в мене два дні поспіль немає діла, я втрачаю спокій. |  |
| 6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх. |  |
| 7. По відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших. |  |
| 8. Я більш доброзичливий, ніж інші. |  |
| 9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то потім суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху. |  |
| 10. У процесі роботи я потребую невеликих паузах для відпочинку. |  |
| 11. Старанність - це не основна моя риса. |  |
| 12. Мої досягнення в праці не завжди однакові. |  |
| 13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий. |  |
| 14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала. |  |
| 15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною. |  |
| 16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими. |  |
| 17. У мене легко викликати честолюбство. |  |
| 18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно. |  |
| 19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших. |  |
| 20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз. |  |
| 21. Треба покладатися тільки на самого себе. |  |
| 22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші. |  |
| 23. Завжди, коли мені треба буде виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю. |  |
| 24. Я менш честолюбний, ніж багато інших. |  |
| 25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу. |  |
| 26. Коли я розташований до роботи, я роблю се краще і кваліфікованішими, ніж інші. |  |
| 27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати. |  |
| 28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі. |  |
| 29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим. |  |
| 30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще. |  |
| 31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим. |  |
| 32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег. |  |
| 33. Безглуздо протидіяти волі керівника. |  |
| 34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати. |  |
| 35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий. |  |
| 36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення. |  |
| 37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає великі результати, ніж роботи інших. |  |
| 38. Багато чого, за що я беруся, що не доводжу до кінця. |  |
| 39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою. |  |
| 40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положенню. |  |
| 41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я йду аж до крайніх заходів. |  |

**Ключ.** Ви отримали по 1 балу за відповіді "Так" на наступні питання: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9,10, 14,15, 16,17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41. Ви також отримали по 1 балу за відповіді "Ні" на питання 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не враховуються. Підрахуйте суму набраних балів.

**Результат:**

* - Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;
* - Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації до успіху;
* - Від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;
* - Понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

Додаток Б

**Діагностика мотивації до уникнення невдач**

Пропонуємо вам список слів: 30 колонок по три слова. У кожному рядку виберіть тільки одне з трьох слів, яке найточніше Вас характеризує, і позначте його знаком ×.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Позначка | 2 | Позначка | 3 | Позначка |
| 1. Сміливий |  | пильний |  | заповзятливий |  |
| 2. Лагідний |  | нерішучий |  | впертий |  |
| 3. Обережний |  | рішучий |  | песимістичний |  |
| 4. Непостійний |  | безцеремонний |  | уважний |  |
| 5. Нерозумний |  | боягузливий |  | нерозважливий |  |
| 6. Спритний |  | жвавий |  | передбачливий |  |
| 7. Холоднокровний |  | поміркований |  | завзятий |  |
| 8. Стрімкий |  | легковажний |  | полохливий |  |
| 9. Нерозважливий |  | манірний |  | непередбачливий |  |
| 10. Оптимістичний |  | добросовісний |  | уважний |  |
| 11. Меланхолійний |  | невпевнений |  | нестійкий |  |
| 12. Боягузливий |  | недбалий |  | схвильований |  |
| 13. Нерозважливий |  | тихий |  | полохливий |  |
| 14. Уважний |  | нерозумний |  | сміливий |  |
| 15. Розсудливий |  | швидкий |  | мужній |  |
| 16. Заповзятливий |  | обережний |  | передбачливий |  |
| 17. Схвильований |  | розсіяний |  | нерішучий |  |
| 18. Малодушний |  | необережний |  | безцеремонний |  |
| 19. Лякливий |  | нерішучий |  | нервовий |  |
| 20. Відповідальний |  | відданий |  | авантюрний |  |
| 21. Передбачливий |  | жвавий |  | відчайдушний |  |
| 22. Приборканий |  | байдужий |  | недбалий |  |
| 23. Обережний |  | безтурботний |  | терплячий |  |
| 24. Розумний |  | турботливий |  | хоробрий |  |
| 25. Завбачливий |  | безстрашний |  | добросовісний |  |
| 26. Поспішний |  | лякливий |  | безтурботний |  |
| 27. Розсіяний |  | нерозважливий |  | песимістичний |  |
| 28. Обачний |  | розсудливий |  | заповзятливий |  |
| 29. Тихий |  | неорганізований |  | боязкий |  |
| 30. Оптимістичний |  | пильний |  | безтурботний |  |

Ви отримуєте один бал за вибір, наведений у ключі (перша цифра перед рискою означає номер рядка, друга цифра після риски — номер стовпчика, в якому потрібне слово. Наприклад, 1/2 означає, що слово, за яке нараховується один бал, записане в першому рядку, в другому стовпчику — «пильний»). За інший вибір бал не зараховується.

Ключ підрахунку:

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

Результат. Чим більша сума балів — тим вищий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту. Від 2 до 10 балів: низька мотивація до самозахисту; від 11 до 16 балів — середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів — високий рівень мотивації; понад 20 балів — надто високий рівень мотивації до уникнення невдач, самозахисту.

Додаток В

**АНКЕТА 1**

Для виявлення мотивів приходу у спортивні секції з гольфу прошу заповнити анкету «Мотив вибору занять гольфу». Вибраний варіант відповіді позначте знаком ×, якщо не вимагається іншого. Впишіть свій варіант у пусту колонку, якщо не знайшли вірного у запропонованих

1. Чи мала Ваша дитина до початку занять у спортивній секції відношення до занять фізичними і спортивними вправами:

|  |  |
| --- | --- |
| -займалась в іншій спортивній секції; |  |
| -займалась з батьками; |  |
| -не займалась. |  |
|  |  |

2. Що Вас спонукало привести дитину до спортивної секції з гольфу?

|  |  |
| --- | --- |
| -бажання дитини; |  |
| - рекомендація вчителя фізичного виховання; |  |
| -бажання бачити свою дитину здоровою, сильною і т.д. |  |
|  |  |

3. Чого Ви очікуєте від занять спортом Вашої дитини в майбутньому?

|  |  |
| --- | --- |
| -здоров’я та фізичного розвитку; |  |
| - досягнення певних спортивних результатів, які допоможуть у майбутньому (навчанні, службі в армії, професійній діяльності); |  |
| -осягнення рекордних спортивних результатів, які забезпечать матеріальний стан дитини; |  |
| -пов’язання професійного життя дитини зі спортом (робота тренером, вчителем фізичної культури, спортивним суддею, коментатором і т.д.). |  |
|  |  |

4. Як Ви вважаєте, чи необхідно батькам цікавитися спортивною діяльністю дитини?

|  |  |
| --- | --- |
| -заохочувати дитину до занять спортом; |  |
| -тримати зв'язок з тренером; |  |
| -вести розмови з дитиною про її справи у спортивній секції; |  |
| - дізнаватись про зміни у житті дитини після приходу до спортивної секції. |  |
|  |  |

**АНКЕТА 2**

Дослідження проводиться з метою виявлення Вашого ставлення до формування позитивних мотивів занять спортом. Просимо надати допомогу у проведенні дослідження та відповісти на питання анкети. Дякуємо за допомогу!

Вибраний варіант відповіді позначте знаком ×, якщо не вимагається іншого. Впишіть свій варіант у пусту колонку, якщо не знайшли вірного у запропонованих.

1. Хто повинен займатися формування мотивації до занять спортивною діяльністю?

|  |  |
| --- | --- |
| 1. батьки |  |
| 2. тренери |  |
| 3. сам спортсмен |  |
| 4. батьки та тренери |  |
|  |  |

2. Чи можна впливати на мотивацію за допомогою? (зазначайте цифрами від 1 до 5, де 5 - цу найбільш важливий варіанту)

|  |  |
| --- | --- |
| -бесіди |  |
| -анкетування |  |
| -спостереження |  |
| -систематичного проведення зборів |  |
| -фокус групи (групове інтерв’ю у формі дискусії для отримання |  |
|  |  |

3. Як часто на своїх заняттях Ви ставите завдання на формування мотивації?

|  |  |
| --- | --- |
| -регулярно |  |
| -час від часу |  |
| -спеціально не ставлю |  |
|  |  |

4. Які причини перешкоджають Вам на своїх заняттях проводити роботу для формування мотивації до занять спортивною діяльністю?

|  |  |
| --- | --- |
| -не вистачає вільного часу; |  |
| -відсутність методичних рекомендацій; |  |
| -вважаю це зайвим. |  |
|  |  |

5. Які мотиви на Вашу думку негативно впливають на формування позитивної мотивації?

|  |  |
| --- | --- |
| -не влаштовує спортивний колектив (взаємовідносини у групу, команді); |  |
| -невпевненість дітей у своїх силах, здібностях; |  |
| -конфлікти з тренером; |  |
| -незадовільний стан спортивної бази; |  |
| -поява нових інтересів; |  |
|  |  |

6. Які дії тренера, на Вашу думку, негативно впливають на мотивацію до занять спортивною діяльністю? (зазначайте цифрами від 1 до 7, де 7 - це найбільш важливий варіант)

|  |  |
| --- | --- |
| -тренер ділить спортсменів на «любимчиків» та решту; |  |
| -на тренуванні деякі спортсмени «давлять» на більшість, і тренера це влаштовує; |  |
| -тренер постійно незадоволений діями окремого спортсмена; |  |
| -тренер принижує та ображає юного спортсмена, часто в присутності товаришів по команді; |  |
| -тренер практично не звертає увагу на свого підопічного; |  |
| -тренер не цікавиться шкільними справами юних спортсменів і не співпрацює з вчителями, що негативно відображається на навчанні; |  |
| -тренер не звертає уваги на великі навантаження в школі та на тренуванні, що не дає змоги відновитись до наступних занять. |  |
|  |  |

Додаток Г

