

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ І СПОРТУ УКРАЇНИ

КАФЕДРА ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ОЛІМПІЙСЬКОГО СПОРТУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра
за спеціальністю 017 Фізична культура і спорт
освітньою програмою «Олімпійський спорт і освіта»

на тему: **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ
СПОРТСМЕНА У ЄДИНОБОРСТВАХ**

здобувача вищої освіти
другого (магістерського) рівня
Шостак О. Ю.

Науковий керівник: Смоляр І.І.,
доцент, к.фіз.вих.

Рецензент: Коробейнікова Л. Г.,
професор кафедри психології та
педагогіки, д.біол.н.

Рекомендовано до захисту на
засідання кафедри історії та теорії
олімпійського спорту

(протокол № 5 від 1 грудня 2022р.)

В.о.зав. кафедри історії та теорії
олімпійського спорту Радченко Л.О.,
доцент, к.фіз.вих. _____

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП..... | 4 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ СПОРТСМЕНІВ У ЄДИНОБОРСТВАХ..... | 10 |
| 1.1. Особливості психоемоційних станів спортсмена в спортвній діяльності..... | 10 |
| 1.1.1. Розвиток психоемоційної сфери підлітків у спорті..... | 15 |
| 1.2. Агресивність у спортвній діяльності..... | 18 |
| 1.3. Роль мотивації спортсмена у спортвних єдиноборствах... | 27 |
| Висновки до розділу 1..... | 37 |
| РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ | 40 |
| 2.1. Методи дослідження..... | |
| 2.1.1. Аналіз сучасної літератури і досвіду передової практики... | 40 |
| 2.1.2. Методи психологічної діагностики..... | 40 |
| 2.1.3. Методи математичної статистики..... | 40 |
| 2.2. Організація дослідження..... | 46 |
| РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ТА АГРЕСИВНІСТЮ СПОРТСМЕНІВ-ДЗЮДОЇСТІВ ПІДЛІТКОВОГО ВІКУ..... | 48 |
| 3.1. Особливості психоемоційних станів юних дзюдоїстів..... | 48 |
| 3.1.1. Результати дослідження мотивації до успіху спортсменів підліткового віку..... | 48 |
| 3.1.2. Показники діагностики агресивності у юних спортсменів дзюдо..... | 51 |
| 3.1.3. Визначення взаємозв'язку між агресивністю та мотивацією до успіху дзюдоїстів підліткового віку..... | 54 |
| Висновки до розділу 3..... | 55 |

| | |
|---------------------------------|----|
| ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ..... | 55 |
| ВИСНОВКИ..... | 59 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 63 |

ВСТУП

Актуальність теми. На даний час спорт досяг такого високого рівня розвитку, що фізична, технічна і тактична підготовленість найсильніших спортсменів знаходиться приблизно на одному рівні. Тому результат спортивних змагань визначається в значній мірі психологічними факторами [8].

Спортивні єдиноборства - це специфічна група видів спорту, основний зміст яких представляє обумовлений правилами змагань поєдинок двох спортсменів. У єдиноборствах проявляється складний комплекс рухових і ментальних здібностей людини, його психічна стійкість, надійність виконавської майстерності. На сьогоднішній все більше проявляється тенденція до підвищення вимог до різнобічної підготовленості спортсменів цього спрямування [28].

Сучасна психологія не пропонує однозначної точки зору на проблему станів. Сьогодні цю проблему розглядають різні наукові дисципліни починаючи від фізики і хімії і закінчуючи фізіологією і психологією. Звичайно, для нас більш цікавим є бачення проблеми станів з точки зору психології .

Наукове дослідження психічних станів в психології почалося з робіт У.Джеймса. Подальший розвиток категорії психічних станів в психології пов'язане з іменами пострадянських психологів. Одна з перших і найбільш значних робіт, що дозволила дати визначення і класифікувати психічні стани належить М. Д. Левітові (1964). У слід за М. Д. Левітовим дослідженням проблеми психічних станів людини займалися Ю. Є. Сосновикова, І. І. Чеснокова, В. А. Ганзен, А. О. Прохоров, Л. В. Куликов, Є. П. Ільїн і ряд інших авторів. В рамках психології спорту вивченням психічних станів

займалися В.В.Васильїв, А.С.Єгоров, А.Н. Крестовников, Я.Б. Лехтман, А.Ц. Пуні, К.М.Смирнов, В.Ф.Спірідонов, О.А. Черникова та ін [9].

У професійній діяльності спортсмен найчастіше може перебувати в станах, які іменуються позитивними (інтерес, натхнення, рішучість) і негативними (стрес, фрустрація, стан напруженості, горя, стан нерішучості) [24].

Слід зазначити, що незважаючи на те, що вивченням питання психічних та емоційних станів спортсмена займались: Ловягіна А.Є.(2012), Передельська Р.А.(2015), Радченко О.В.(2014), Сактоганова Т.С.(2017), на сьогоднішній день все одно залишається ряд відкритих питань, які залишилися без достатнього висвітлення особливостей прояву психоемоційних станів спортсмена в залежності від занять певним видом єдиноборств: бокс, боротьба, фехтування, кікбоксинг, дзюдо, карате, та ін., а також їх зв'язку з кваліфікацією спортсмена, урахуванням індивідуально-типологічних та психологічних характеристик, статі, періоду підготовки, загального стажу занять спортом і т.п.

Отже встановлення особливостей прояву психічних та емоційних станів у спортсменів в єдиноборствах залишається вчасною і актуальною. Оскільки негативні стани у спортсменів завжди потребують надання вчасної психологічної допомоги та їх корекції.

Проблема взаємозв'язку агресії та спорту викликала інтерес психологів у всі часи.

Особливе місце в полеміці на цю тему займають спортивні єдиноборства, які в наші дні користуються особливою популярністю, як у дорослої частини населення, так і в молодіжному середовищі. Так, на думку одних психологів заняття бойовими видами спорту, такими як вільна боротьба, бокс, карате, тхеквондо, дзюдо, самбо та ін. формують у спортсмена впевненість у собі та здатність контролювати свої емоції. Інші ж стверджують, що подібні заняття ведуть до поступового зростання підсвідомої, а потім і свідомої агресії, причому агресія набувається шляхом

спостереження чи наслідування, і що частіше вона підкріплюється діями, то вірогідніше її прояв. У зв'язку з існуванням різних точок зору безсумнівний інтерес представляють практичні дослідження, присвячені вивченню впливу занять спортивними єдиноборствами на агресивний стан [28].

Питання ролі прояву агресії та агресивності у спортсменів, які займаються єдиноборствами викликає багато суперечностей. Деякі стверджують, що спортсмени борці більш агресивні, у різних сферах життя, ніж спортсмени інших спортивних напрямків та люди, які не займаються спортом загалом. Що робить борців небезпечними суспільству. Інші говорять про те, що тільки в спорті представники бойових напрямів виявляють свою агресивність, а в житті менш агресивні, ніж ті, хто не пов'язаний із спортивною діяльністю, або вибрав інший напрямок спорту [53].

Особливо це стосується спортсменів підліткового віку, адже відомо, що для них характерна підвищена емоційність та невірноваженість процесів збудження й гальмування, які зумовлені статевим дозріванням. Сучасні дослідники (М. Гаранян, І. Дубровіна, О. Захаров, Т. Кириленко, Г. Крайг, С. Колот, С. Максименко, В. Моргун, А. Прихожан, Ф. Райс, О. Саннікова, А. Старовойтов) відмічають, перш за все, особливу уразливість, схильність до виникнення підвищеної тривожності, до депресивних станів, нейротизму та агресії. Агресія підліткового віку є однією з найбільш поширених проявів емоційного неблагополуччя. Тому саме дослідженню цього психічного стану дослідники приділяють багато уваги. Це у свою чергу зумовило і наш інтерес до цього питання [22].

Також, одним із актуальних питань серед науковців досі залишається поняття мотивації у спорті. У закордонній і вітчизняній психології проблема мотивації досягнення привернула до себе увагу широкого кола дослідників: Д. Аткинсон, В. Ботов, Т. Пальчик, М. Магомет-Емінов, Л. Матвєєва зробили значний внесок у розуміння її змісту, структури, механізмів [3]. Вагомий внесок у дослідження мотиваційно-потребової сфери особистості, внутрішньої мотивації, сенсоутворення, цілепокладання, самоактуалізації,

самодетермінації, регуляції та саморегуляції поведінки внесла київська психологічна школа, а саме: М. Алексєєва, Г. Балл, М. Боришевський, С. Занюк, В. Клименко, Ю. Швалб. Мотивацію досягнення в спортивній діяльності вивчали: Б. Вайнер, Д. Гоулд, Л. Дмитриєнкова, Б. Кретті, Р. Мартенс, Б. Шаповалов [25].

У багатьох літературних джерелах висловлено різні думки щодо природи мотивації та мотивів. Погляди на сутність мотивів у більшості психологів суттєво розходяться. У низки авторів мотив трактується як потреба (С. Рубінштейн, Д. Колосов), в інших – як спонукання (В. Ковальов, М. Магомед-Емінов), як наміри (К. Левін), як стани, стійкі властивості особистості [5].

Сучасні психологи, зокрема вітчизняні, вважають, що врахування особливостей професійної мотивації може серйозно вплинути на успішність діяльності, особливо в спорті (Е. Ільїн, О. Чернікова, О. Дашкевич, Н. Стамбулов, О. Родіонов, К. Гріффіт та інші). Як зазначає Г. Ложкін, мотивація спортивних досягнень тісно пов'язана зі спортивною обдарованістю, психологічними особливостями тренерської роботи, здоров'ям та якістю життя. Мотивація спортивних досягнень обумовлена як зовнішніми, соціальними і матеріальними, так і внутрішніми умовами розвитку особистості спортсмена [15].

Таким чином, було б доцільно поєднати важливий аспект спортивної психології та одну з важливих проблем бойових видів спорту, у якості якої ми беремо агресивність у своїй роботі. Та розглянути наступну гіпотезу: чи існує взаємозв'язок між мотивацією досягнення успіху та агресивністю у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку.

Ми вважаємо, що робота чіткіше допоможе зрозуміти, наскільки у спорті важлива і чи важлива агресивність за бажання досягти успіху, підвищити результативність. І чи може бажання перемогти, досягти результату в спорті, підвищити агресивність спортсмена. Знання про взаємозв'язок мотивації досягнення успіху та агресивності у спортсменів

підліткового віку можливо, допоможуть відбирати спортсменів, які показуватимуть більш високі результати, не лише під час тренувань і не лише завдяки спостереженням та досвіду тренера, а й за допомогою психологічних методик. Можливо, дослідивши рівень агресивності та рівень мотивації на досягнення успіху у спортсменів-дзюдоїстів, буде йти менше часу на виявлення потенційного «спортсмена-переможця» та можливість зміни режиму тренувань з ним для підготовки до змагань.

Мета дослідження – вивченні та отриманні знання про особливості психоемоційного стану юних дзюдоїстів, що дозволяє значно ефективніше керувати станом спортсмена на тренуваннях, прогнозувати його виступ на змаганнях, а також будувати подальшу спортивну кар'єру у єдиноборствах.

Об'єкт дослідження – особистість юного спортсмена на заняттях з дзюдо.

Предмет дослідження – психічні та психоемоційні стани юних дзюдоїстів.

Завдання дослідження:

1. Провести теоретичний аналіз сучасної літератури в області вивчення психоемоційних станів у юних спортсменів.
2. Визначити рівень агресивності у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку.
3. Встановити рівень мотивації досягнення успіху у юних єдиноборців.
4. Дослідити взаємозв'язок між мотивацією досягнення успіху та агресивністю у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку.
5. Розробити практичні рекомендації для спортсменів і тренерів з метою попередження негативних психоемоційних станів спортсменів у єдиноборствах, а також надати відповідні засоби їх психологічної корекції.

Методи дослідження:

1. Аналіз сучасної літератури і досвіду передової практики.

2. Методи психологічної діагностики («Методика мотивації досягнення успіху Т. Елерса», «Діагностика мотивації успіху та страху невдачі Реана», «Діагностика ворожості за шкалою Кука-Медлей», «Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Г.В. Різапкіної»).
3. Методи математичної статистики.

Наукова новизна—аналіз взаємозв'язку між мотивацією до успіху та агресивності у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку.

Теоретична значущість полягає в описі нових даних в теорії і практиці психології спорту, проаналізованих на основі сучасних наукових знань.

Практична значущість полягає у визначенні способів регуляції психоемоційних станів спортсмена і застосування їх в розробці практичних рекомендацій.

Структура та обсяг дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, вміщує 1 таблицю та 5 рисунків, рекомендацій, висновків та списку використаних джерел (62 найменувань). Повний обсяг дипломної роботи становить 69 с.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ
ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ СПОРТСМЕНІВ
У ЄДИНОБОРСТВАХ

1.1. Особливості психоемоційних станів спортсмена в спортивній діяльності

Спортивна діяльність відрізняється сильними та яскравими емоційними переживаннями. Поза емоціями спорт немислимий. Насиченість спортивних процесів сильними почуттями, їх емоційна захопленість – це одне з найважливіших умов позитивного впливу спорту на особистість людини. Але емоційні переживання у спорті, як й інші емоції, можуть бути стенічними і астеничними і надавати, як позитивний, і негативний вплив на органічні процеси, поведінку людини.

Дослідження особливостей особистості спортсменів високого класу в порівнянні з менш кваліфікованими спортсменами, а також особами, які не займаються спортом, дозволили встановити ознаки характеру, типові для сильніших спортсменів: почуття переваги та суспільної впевненості, самонадійність та підвищена готовність у відстоюванні своїх прав, завзятість, незговірливість, емоційна стійкість, висока цілеспрямованість, екстравертованість, змагальна агресивність [16].

Дослідження особливостей особистості спортсменів високого класу порівняно з менш кваліфікованими спортсменами, а також особами, які не займаються спортом, дозволили встановити риси характеру, типові для найсильніших спортсменів: самовпевненість, емоційна стійкість, висока

Слід враховувати, що під впливом тренувальної та змагальної діяльності, характерної для різних видів спорту, особливо пов'язаної з екстремальними умовами, формуються певні психодинамічні властивості,

які, з одного боку, сприяють розвитку спеціальних здібностей, а з іншого – є основою формування індивідуального стилю діяльності спортсмена. Деякі такі властивості, що на перший погляд негативно впливають на ефективність вирішення рухових завдань (наприклад, невротичність, підвищена збудливість, мінливість настрою тощо) можуть оптимізувати прояв швидкісних здібностей, прискорювати процес впрацювання, забезпечувати рухливість діяльності функціональних систем в екстремальних умовах і т.п. [23].

Особливості тренувальної та змагальної діяльності кожного виду спорту визначають структуру та прояви різних психічних якостей. Слід пам'ятати, що психічні якості, з одного боку, є одними з найбільш значущих чинників, що зумовлюють рівень спортивних досягнень, а з іншого – формуються в результаті занять конкретним видом спорту. Наприклад, спортсменам, що спеціалізуються у боксі, боротьбі, притаманні такі якості, як схильність до лідерства, незалежність, високий рівень мотивації до досягнення поставленої мети, схильність до ризику, вміння сконцентрувати у потрібний момент усі сили та віддати їх для перемоги. Але водночас їм часто властиві недовірливість, прагнення уникати підлеглої ролі, впертість, схильність до конфліктів.

Успішна змагальна діяльність у єдиноборствах передбачає наявність у спортсменів постійного прагнення до вдосконалення майстерності, пошуку несподіваних рішень завдань, наполегливості, рішучості, сміливості, кмітливості, швидкого перемикавання та стійкості уваги, швидкості та точності складних рухових реакцій, легкості освіти та перебудови. Пов'язано це з тим, що в цих видах спорту на перший план виступає система перцептивно-інтелектуальних та емоційно-вольових процесів, що протікають у умовах діяльності, що безперервно змінюються, при дефіциті часу для сприйняття та аналізу ситуацій, прийняття та реалізації рішень, при активній протидії суперників [61].

Таким чином, у цих видах спорту спортсмен стикається з необхідністю долати постійні стресові ситуації, тобто, вплив стресу та реакція на нього носять циклічний характер.

Про психічні стани у спеціалізованій науковій літературі написано досить багато, що підкреслює їх роль у житті й актуальність вивчення. Однак різноманітність інформації породжує проблему вибору, адже від завдань дослідження або вихідної позиції автора залежить можливість використовувати на практиці отримані результати і розроблені класифікації. Нижче розглядаються кілька точок зору на психічний стан людини, які створені в різних галузях психології (загальної, спортивної, інженерної, інтегративної і т.д.), але взаємно доповнюють один одного і дають теоретичну і методичну основу для практичної діяльності у спорті.

Психічні стани поряд з процесами і властивостями особистості відносять до фундаментальних психічних явищ, які, як і більшість їх, є сукупність цілого комплексу психічних особливостей. Але, на відміну від психічних процесів, які мають початок і закінчення, або від психічних властивостей, які можуть бути проявлені в певних ситуаціях, стан виступає єдиною, постійно присутньою і динамічно змінюється сутністю психічної активності, що і дає можливість часто ототожнювати ці поняття [1].

Під психічним станом пропонувалося розуміти сукупність поточних можливостей психіки, стійкі протягом певного часу показники процесів, комплекс емоційних переживань, динаміку психічної активності та кожне визначення має своє місце в психології. Все було б простіше, якби у психічного стану можна було виділити єдиний параметр, який і було б покладено в основу визначення і класифікації, але його немає, і тому в цій якості розглядалися різні показники: функціональні можливості, домінуючі емоції, збудження нервової системи і т.д. Об'єднуючи їх разом для задач спортивної психології, отримуємо наступне визначення.

Психічний стан – це рівень активності психіки, стійкий протягом проміжку часу і визначальний можливості взаємодії організму з середовищем [1, 9].

Серед складових психічного стану прийнято виділяти три основних компоненти, які конкретизуються в різних видах діяльності:

- Фізичний (тілесно-поведінковий);
- Емоційний (енергетичний);
- Когнітивний (розумовий) [7].

Емоційні стани виникають у процесі життєдіяльності суб'єкта і визначають як рівень інформаційно-енергетичного обміну (як функціональні стану), а й спрямованість поведінки. Так, наприклад, агресивно-оборонна поведінка провокується емоцією гніву або страху, що активізує, а пасивно-оборонна поведінка — емоцією засмучення або паралізуючого страху. Емоція веселої цікавості стимулює орієнтовно-дослідницьку діяльність і є найбільш адекватним емоційним тлом для розвитку пізнавальних мотивів та інтересів і т. д. Основні емоційні стани, що виділяються у психології:

- радість (задоволення, веселощі);
- сум (апатія, смуток, депресія);
- гнів (агресія, озлоблення);
- страх (тривога, переляк);
- здивування (цікавість),
- огида (нехтування, гидливість) [37].

Доволі часто спортивні психологи виділяють такі емоційні переживання спортсменів:

-змагальне збудження – це висока загальна активність спортсмена, яка характеризується стенічними (дійовими) емоціями. Як правило, успішний виступ на змаганнях поєднується з оптимальним для даного спортсмена рівнем змагального збудження;

- бойовий настрій – супроводжується впевненістю в перемозі, готовністю до енергійних дій, високим рівнем самоконтролю спортсмена за власними емоціями;

- спортивна захопленість - характеризується яскравими емоційними переживаннями, сконцентрованою на спортивній боротьбі; найчастіше притаманна ігровим видам спорту.;

- спортивний азарт – це негативний емоційний стан, під час якого захопленість спортивною боротьбою отримує афективне забарвлення, при цьому може порушуватися самоконтроль дій та емоцій;

- афект - це досить сильне і короткотривале переживання суб'єктом важливих для нього життєвих ситуацій. Найчастіше зустрічається при неочікуваній зміні обставин як реакція на критичні моменти, які доволі гостро в негативному ключі розцінюються суб'єктом;

- спортивна злість – у першу черг виникає як фрустрація - короткотривала реакція на ситуацію об'єктивної або суб'єктивної недосяжності цілі, яка здавалась вже близько; характерним є те, що злість спрямована на себе, а не на суперника;

- змагальність – це найбільш ефективний емоційний стан для боротьби з певним суперником. Спрямованість змагальності на людину змушує використовувати оцінку та самооцінку багатьох різних факторів спортивної діяльності, добре знати, вивчати та аналізувати суперника, який претендує на такий самий результат; як правило супроводжується повагою до суперника та його майстерності;

- агресивність - негативна емоція, яка також спрямована на суперника, проте може супроводжуватися у певній мірі ворожнечею, виходом дій спортсмена за межі дозволеного правилами та етикою спорту; агресивність дуже часто штучно підігривається вболівальниками та менеджерами професійного спорту, особливо це стосується єдиноборств; характер походження агресивності (соціальний або біологічний) досі залишається суперечливим і невивченим до кінця;

- спортивна честь - розглядається як складне моральне почуття, яке характеризується глибокою особистісною участю спортсмена у вирішенні принципових питань спортивної діяльності, культурних традицій спорту, знанням духу спортивних правил; супроводжується високою вимогливістю до себе, прагненням до об'єктивності та справедливості у змагальній діяльності;

- почуття власної переваги - характеризується самолюбіванням, зазнайством, "зірковою хворобою", спортсмен може не співставляти своїх емоцій з емоціями інших учасників змагань, тим самим намагаючись посунути суперників своїми заслугами, прагне особливої уваги до своєї персони, ставить власні інтереси понад усе;

- почуття обов'язку та відповідальності перед командою, колективом, фірмою, країною, інтереси якої спортсмен представляє на змаганнях, - суб'єктивно це почуття пов'язане з вдячністю за допомогу у підготовці, за надану довіру; характерним є висока самовіддача, готовність до боротьби, до подолання перешкод;

- почуття спортивної гордості - виникає внаслідок заслуженої перемоги у важкому спортивному поєдинку; характеризується відчуттям причетності до досягнень команди, колективу, особистого внеску в перемогу на змаганнях, збігом інтересів команди та самого спортсмена.

Усі вищезазначені типи емоційних переживань спортсменів рідко проявляються ізольовано, у "чистому вигляді". Найчастіше, вони без помітних граней переходять з одного в інший, тим самим створюючи органічну єдність, посилюючи або навпаки стримуючи один одного. Беззаперечно є факт їх сильного та глибокого впливу на особистість спортсмена.[24]

1.1.1. Розвиток психоемоційної сфери підлітків у спорті Підлітковий вік – вік між дитинством і дорослістю (від 11-12 до 16-18 років), який

характеризується якісними змінами, пов'язаними зі статевим дозріванням і виходженням у доросле життя.

Мислення підлітка стає інтроспективним, що дозволяє аналізувати свої думки, формувати програму життя. Активно розвивається у підлітковому віці соціальне пізнання – здатність до розуміння соціальних стосунків, що зумовлює прийняття підлітком соціальної ролі. Підліток здатен розділяти точку зору «узагальненого іншого», тобто тієї соціальної системи, що створює середовище для нормальної комунікації і адекватного взаєморозуміння. Підліток знаходиться у стані «соціального переміщення» до неструктурованого соціального і психологічного поля. Відсутність необхідних для прийняття рішень когнітивних структур зумовлює невпевненість у поведінці підлітків і окреслює можливості індивідуальних варіацій поведінкових сценаріїв [20].

Кризовий період розвитку підлітків засвідчує про появу нових потреб, задоволення яких ускладнено в сталих умовах особистісного становлення. Чутливе ставлення дорослих до якісних перетворень підлітка у сфері соціальних стосунків, діяльності й свідомості, готовність перебудувати систему взаємодії із дітьми зумовлюють безконфліктний характер перебігу підліткового розвитку. Дану позицію щодо пояснення природи підліткової кризи можна вважати педагогічно орієнтованою .

Емоційна сфера учнів підліткового віку пов'язана з гормональним і фізіологічним розвитком. Науковці потрактовують підліткову психічну неврівноваженість і характерні для неї різкі зміни настрою, переходи від екзальтації до депресії й від депресії до екзальтації наростанням у пубертатному віці загального порушення й ослабленням всіх видів умовного гальмування[22].

Значення емоції інтересу в еволюційному розвитку цивілізації та в індивідуальному розвитку індивіда важко переоцінити. На думку С. Томкінса «Без інтересу розвиток мислення та концептуального апарату було б серйозно порушено. Взаємовідносини між інтересом та функціями мислення

й пам'яті настільки взаємопов'язані, що без афективної підтримки з боку інтересу порушується розвиток інтелекту не в меншій мірі, ніж руйнування тканини мозку. Щоб думати потрібно переживати, бути збудженим, постійно отримувати підкріплення. Немає жодного досвіду, яким можна було б опанувати без стійкого інтересу» [20, с. 31].

Підлітковий вік є сенситивним у процесі становлення особистості й вибору життєвого шляху. На даному періоді підліток розвивається у соціумі, навчається у закладах освіти, визначаючи свої плани на майбутнє. Емоційна сфера набуває якісних змін, учні підліткового віку навчаються керувати своїми емоціями та емоційними станами [29].

Результатом неправильної ідентифікації емоцій є те, що підлітки можуть несвідомо ігнорувати власні негативні емоції, не «впізнаючи» їх, що призводить до накопичення та необхідності виразу таких емоцій в поведінці, як способу зняття напруги. Одним з таких способів можуть бути агресивні дії проти іншої людини, від нецензурних слів у його адресу до скоєння тяжкого злочину.

Підлітковий період – найбільш емоціогенний, критичний період розвитку, пов'язаний зі специфічними емоційними труднощами. Він є періодом кризи адаптаційної рівноваги. У зв'язку з цим виникає питання про зв'язок стресових розладів у підлітковому віці з особливостями емоційного розвитку. Підлітковий вік вважається особливо «емоційно насиченим» і тому вивчення емоційного розвитку підлітків займає провідне місце в психології. Останнім часом інтерес до проблеми емоційного розвитку значно зріс. Емоційні порушення, що виникають у цей період, мають далекосяжні наслідки. Багато дослідників пов'язують деякі типи порушення поведінки у дітей з різними формами емоційних порушень. Неодноразово демонструється зв'язок емоційного неблагополуччя з неуспішністю, труднощами спілкування з однолітками та дорослими і т.д. [20, 22]

Вченими було проведено ряд досліджень для вивчення особливостей психоемоційних станів підлітків. Так, наприклад, було виявлено, що серед

найбільш виражених особливостей прояву негативних емоційних станів підлітків отримали показники емоційного дискомфорту (41%) та нейротизму (39%).

Емоційний дискомфорт характеризується як порушення емоційної рівноваги, найбільше визначає характеристики домінуючого негативного емоційного стану, водночас, супроводжується неприємними суб'єктивними переживаннями. Емоційний дискомфорт дає підґрунтя для особливостей прояву негативних емоційних станів особистості.

Серед показників негативних емоційних станів отриманий показник за станом агресивності складає 32% виборів. Більшість виборів отримано за високим рівнем шкали «образа» – 18% підлітків. Як правило, значна частина підлітків відчують засмучення, незадоволеність собою та власним життям, оточуючими, невміння адекватно оцінити свою індивідуальність та унікальність, що часто супроводжується заздрощами, ненавистю до оточуючих, почуттям гніву на весь світ за реальні або уявні страждання.

Шкала «образи» доповнюється шкалою «підозрливості», високі показники за цією шкалою мають 14% підлітків, ці шкали відображають недовіру до оточуючих, які ґрунтуються на переконанні, що останні можуть завдати шкоди. Шкали «образи» та «підозрливості» формують «індекс ворожості» та характеризують стан агресивності особистості.

Отже, показник, отриманий за шкалою «індекс агресивності», підкреслює, що значна частина дітей підліткового віку може відчувати та реалізовувати стан агресії щодо інших. Такі емоційні агресивні сплески можуть проявлятися як захисна реакція людини на зовнішні подразники. У свою чергу «індекс ворожості» вказує на високу вірогідність проявів агресивної поведінки як реакції, що розвиває негативні переживання та негативні оцінки людей. Такі прояви можуть бути спрямовані на інших опосередковано, у вигляді пліток, злих жартів, вони можуть і не мати чіткого спрямування, коли агресивні почуття переносяться на інших у вигляді роздратування, злості, грубості[51].

1.2. Агресивність у спортивній діяльності

Для того щоб дати визначення та розглянути агресивність, необхідно звернутися до більш складного поняття, яке безпосередньо пов'язане з агресивністю. Тому розглядаючи проблему агресивності у спорті, щоб краще її зрозуміти, ми почнемо з поняття агресія.

Перший крок, який потрібно зробити, щоб зрозуміти сутність агресії, полягає в тому, щоб ясно і точно сформулювати сам термін. Багато авторів сходяться у визначенні агресії як будь-якої форми поведінки, яка спрямована на те, щоб заподіяти іншому фізичну або психологічну шкоду. Дане визначення досить загальне, і його приймає сьогодні дедалі більше дослідників. Однак на сьогоднішній момент воно не є загальноприйнятим і термін «агресія» має безліч визначень і розуміння як у наукових працях, так і в повсякденній мові [11].

У повсякденній мові слово "агресія" означає безліч різноманітних дій, які порушують фізичну чи психічну цілісність іншої людини (або групи людей), завдають їй матеріальної шкоди, перешкоджають здійсненню її намірів, протидіють її інтересам або ведуть до її знищення. Агресія - це поведінка, спрямована на навмисне заподіяння шкоди собі та (або) іншим людям. Термін «агресія» справедливий для опису різних явищ, починаючи від словесних образ і закінчуючи міжнародними війнами [21]. Існує різні підходи до визначення цього феномену, але ми зупинимося на цьому визначенні.

Агресивність (лат. *aggressio* - нападати) - стійка характеристика суб'єкта, що відображає його схильність до поведінки, метою якої є заподіяння шкоди навколишньому, або подібний афективний стан (гнів, агресія) [54].

Хоча агресивність грала вирішальну роль процесі еволюції людини, стверджується, що вона властива людському суті спочатку, що діти засвоюють моделі агресивного поведінки майже з народження.

Причинами агресивності можуть бути різноманітні конфлікти, зокрема внутрішні, при цьому такі психологічні процеси як емпатія, ідентифікація, децентрація — стримують агресію, оскільки є ключем до розуміння інших та усвідомлення їх самостійної цінності[42].

Оскільки агресія вимагає значних енергетичних і мотиваційних витрат, термін «агресивний» стосовно, наприклад, до спортсменів, став застосовуватися як характеристика, що означає наполегливість при подоланні перешкод і активність у досягненні цілей[8].

Агресивність - властивість особистості, виражена у перевазі використання насильницьких методів для досягнення своїх цілей [25].

Агресивність ми будемо визначати як характерологічну рису людини, що виражається в її відносно стабільній готовності до агресивних дій у різних ситуаціях. Не слід змішувати це поняття з «ворожістю».

Прояв агресивності у підлітків і дорослих може виникати не тільки під впливом виховання. Люди та ситуації, в яких знаходиться підліток, можуть також формувати його схильність до агресивної поведінки, якщо вона сприяє досягненню успіху. Ті заохочення, які він отримує за успішний виступ в агресивному виді спорту, можуть мати більший ефект, ніж вплив батьків у ранньому дитинстві[22].

У літературі з психології відомо кілька теорій агресивності.

Деякі вчені вважають, що агресивні тенденції в людини є інстинктивними, тому що у його предків - тварин агресивна поведінка переважає. У зв'язку з цим деякі автори вважають, що людина ніколи не зможе впоратися зі своєю агресивністю.

У роботах інших дослідників агресивна поведінка сприймається як ситуативний, а не еволюційний процес. При цьому агресивність вони оцінюють як реакцію на фрустрацію та як спробу подолати перешкоди на шляху до досягнення задоволення. Цю позицію вони аргументують тим, що агресивна поведінка часто виникає у ситуаціях фрустрації, а потім поступово знижується. З позиції цієї теорії ми вивчаємо агресивність у роботі [8,19].

Прихильники останньої теоретичної концепції схильні приймати теорію катарсису для пояснення фізичного прояву агресивності. Ця теорія зводиться до того, що фізичне вираження ворожих тенденцій призводить до катарсису або тимчасового полегшення стану агресивності, внаслідок чого буде досягнуто психологічної рівноваги. Інші автори не приймають теорію катарсису і відзначають, що існує значна кількість експериментальних даних, що дозволяють припустити, що спостереження за агресивною поведінкою в дитинстві та дозвіл агресивної поведінки швидше сприятиме ще більшій агресивності, ніж створить умови для її зменшення [8]. Тому автори запропонували наступну модель, яка пояснює причини та результати агресивної поведінки. Ця друга модель підтверджується і результатами досліджень, у яких вибірково вимірювався рівень агресивності глядачів до та після спостереження за спортивним змаганням. Вимірювання рівнів агресивності у спортсменів до і після змагань (найбільшою популярністю серед дослідників користується боротьба) свідчить про відсутність достовірних змін в основних агресивних тенденціях або стану агресивності відразу після змагання [19].

Людині, якій властива агресивність, якій часто вбачаються погрози та виклики з боку оточуючих і для якої характерна готовність атакувати тих, хто їй не подобається чи здається підозрілим, властива ворожа установка до інших людей. Проте чи всі люди, вороже схильні до оточуючих, обов'язково агресивні. Тому деякі автори бачать доцільність у тому, щоб розглядати агресивність як певну схильність до агресивної поведінки [23].

Ми трохи вже торкнулися теми агресивності у спорті, розглянемо тепер її докладніше.

Багато видів спорту, особливо у тих, де допускається безпосередній фізичний контакт, різні форми контрольованої фізичної агресії просто необхідні. Дані досліджень показують, що спортсмени високого класу, які займаються цими видами спорту, не тільки агресивніші, а й схильні вільніше

висловлювати свої агресивні тенденції, ніж представники так званої нормальної вибірки.

Агресивні тенденції у спортивних ситуаціях, що допускають прояв контрольованої ворожості, в одних випадках можуть посилюватися, в інших знижуватись. Якщо спортсмен має велику потребу в агресивних діях, а спортивна діяльність не викликає у нього фізичної втоми або його спроби виявляти агресивність призводять до фрустрації (штраф за порушення правил чи програш), то агресивність у нього, швидше за все, збережеться. З іншого боку, якщо у спортсмена невисока потреба в агресивності, спортивна діяльність викликає в нього хоча б середню втому або заохочують за виграш або досягнутий успіх, - його агресивність знижується [49].

Рівень агресивності, прихованої чи явної, суттєво змінюється до, під час та після спортивної діяльності. Вважають, що походження агресивних тенденцій та відповідної поведінки у спортсменів можна простежити у їхніх ранніх дитячих враженнях та досвіді. Потім під впливом своєчасних санкцій та покарання за безпосередній прояв агресивності поведінка індивіда модифікується.

Було виявлено, що найвищий рівень фізичної агресії у підлітків, які займаються східними єдиноборствами, боротьбою. Найнижчий показник у підлітків, які займаються спортивними танцями та плаванням (Таблиця 1.1.).

Таблиця 1.1.

Рівень агресивності в різних видах спорту, у%

| Види спорту | Індекс агресивності |
|--------------------|----------------------------|
| Боротьба | 74,5 |
| Біатлон | 69 |
| Спортивні танці | 52 |
| Фехтування | 74,2 |
| Плавання | 52,3 |

У дітей, які займаються спортом досить довго, рівень фізичної агресивності нижчий, ніж у тих, хто займається спортом нещодавно [38].

Образи агресії у спорті різноманітні, майже всі її прояви відбилися у науково-дослідній літературі з цієї проблеми. Агресію можуть демонструвати вболівальники під час спортивних змагань; крім того, агресія – важлива та прийнятна складова багатьох видів спорту, тому вивчення її проявів і серед учасників може бути дуже плідним.

Як зазначає Рассел, «спорт створює одну з ситуацій, що рідко зустрічаються, коли різні форми міжособистісної агресії дозволені суспільством і законом». Такі умови, що сприяють прийняттю агресії, дозволяють дослідникам розглядати деякі базові питання, що стосуються детермінантів агресивної поведінки в ситуаціях, у яких звичайні проблеми, пов'язані зі стримуючими початками піддослідних та питаннями соціального схвалення, не мають відношення до вираження агресії. Розглядалося питання, якою мірою участь в агресивних видах спорту сприяє зростанню міжособистісної агресивної поведінки гравців [39].

Крім того, у дослідженнях у галузі спортивної психології в рамках вивчення особистісних характеристик спортсменів деякими дослідниками приділялася головна увага агресії та ідеї, що спорт служить засобом контролю над агресією та насильством, а також відіграє роль катарсису [8]. Результати всіх цих досліджень настільки різноманітні, що неможливо зробити певний висновок.

Агресивні тенденції формуються у спортсмена задовго до того, як він приходить у спорт. Це формування відбувається у різний спосіб:

Батьки заохочують агресивність у своїх дітях безпосередньо або показують приклад відповідної поведінки стосовно інших та довіклля. У цілому нині діти, які спостерігають агресивність у дорослих, особливо якщо це значима і авторитетна їм людина, якій вдається досягти успіху завдяки агресивності, сприймають цю форму поведінки.

Батьки карають дітей за прояв агресивності:

-батькам, які розумно пригнічують агресивність у своїх дітей, як правило, вдається виховати в дітях вміння володіти собою в ситуаціях, що провокують агресивну поведінку;

-батьки, які не карають своїх дітей за прояв агресивності, найімовірніше, виховують у них надмірну агресивність;

-батьки, які дуже різко пригнічують агресивність у своїх дітей, виховують у дитині надмірну агресивність, яка виявлятиметься у більш зрілому віці.

Батьки часто по-різному реагують на агресивну поведінку дітей залежно від того, спрямована вона на них або на однолітків. Як правило, суворіше карається дитина за агресивність по відношенню до дорослого, ніж по відношенню до однолітка або товариша по грі, особливо якщо останній справді заслужив на це [11].

Потенційний інтерес для спорту становить третій спосіб формування агресивності .

Агресивність можна виміряти з допомогою проєктивних методик, особистісних тестів, спеціально організованих експериментальних ситуацій, у яких агресивність стимулюється стосовно іншого піддослідного. Ці методики дозволяють виявити глибокі агресивні тенденції, які важко помітити під час спостереження. З їх допомогою можна визначити тип і спрямованість агресивної реакції [12].

Управління агресивністю є однією з важливих завдань у багатьох видах спорту, включаючи й ті, де фізичний контакт заохочується і де агресивність можна направити на м'яч, спис або інший об'єкт.

Проблема взаємозв'язку агресії та спорту викликала інтерес психологів у всі часи.

Особливе місце в полеміці на цю тему займають спортивні єдиноборства, які в наші дні користуються особливою популярністю, як у дорослої частини населення, так і в молодіжному середовищі. Так, на думку одних психологів заняття бойовими видами спорту, такими як вільна

боротьба, бокс, карате, тхеквондо, дзюдо, самбо та ін. формують у спортсмена впевненість у собі та здатність контролювати свої емоції. Інші ж стверджують, що подібні заняття ведуть до поступового зростання підсвідомої, а потім і свідомої агресії, причому агресія набувається шляхом спостереження чи наслідування, і що частіше вона підкріплюється діями, то вірогідніше її прояв [28]. У зв'язку з існуванням різних точок зору безсумнівний інтерес представляють практичні дослідження, присвячені вивченню впливу занять спортивними єдиноборствами на агресію підлітка.

У дослідженнях В.А. Кабачкова про вплив занять різними видами спорту психічну стійкість і фізичну підготовленість підлітків було емпірично доведено, що заняття спортом нормалізують рівень агресивності підлітків з асоціальною поведінкою. Із загальної кількості 74,3% юнаків - із групи спортивної гімнастики, 64,7% - волейболу та 43,5% - боксу стали позитивно ставитися до навчання; у групі юнаків, котрі займаються спортивною гімнастикою скоротилося кількість учнів, які мають різні ступені педагогічної занедбаності, підвищилося якість успішності з 28 % до 20,9 %. У групі боксерів також відбулися позитивні зміни, але вони несуттєві – з 28,4 до 25,7%. У ході проведеного дослідження змінилося ставлення до вирішення конфліктних ситуацій. На початку експерименту 32,6% боксерів і 31,3% підлітків із секції спортивної гімнастики при вирішенні конфліктів воліли вдатися до жорстких словесних загроз і робити ставку на силу. До кінця дослідження кількість таких підлітків у цих групах дещо зросла [41].

Вивчаючи емоційні стани борців, Н.Б. Кутергін виявив, що в порівнянні з особами, які не займаються спортом, борцям притаманна велика агресивність як у поведінкових реакціях (фізична, вербальна агресія), так і в емоційних станах (негативізм, роздратування). Однак у порівнянні зі спортсменами не борцівських спеціалізацій агресивними, борці не є більш агресивними. Також виявлено, що спочатку починають займатися боротьбою агресивніші підлітки, проте заняття боротьбою призводять до зниження показників агресивності [20].

У роботі А.Р. Ротенберга, яка присвячена дослідженню спортсменів-єдиноборців, зазначається, що спочатку у спортивні секції займатися боротьбою йдуть ті юнаки, котрим характерна більш виражена значимість фізичного розвитку та різноманітності життєвих вражень; вони агресивніші у спілкуванні, більш схильні до самоствердження за рахунок фізичної сили, що служить компенсацією їх тривожності. У процесі занять єдиноборствами (дзюдо) агресія юнаків трансформується із словесної форми та невмотивованого дискомфорту у фізичні дії, під впливом занять спортом у юнаків підвищується адаптованість до провідної та професійної діяльності, покращується соціалізація, формуються життєві перспективи та плани на майбутнє. У результаті займаючись єдиноборствами, спортсмени набувають великої нервово-психічної стійкості [41].

На підставі емпіричного дослідження автор стверджує, що думка про те, що спортивні єдиноборства розвивають агресивність, що єдиноборства – це жорстокий та агресивний вид спорту, є помилковою. Однак далі дослідником наводяться результати експертного опитування, де сказано, що «агресія відіграє провідну роль лише на початковому етапі спортивної кар'єри, а на наступних лише заважає». Цими даними автор дещо суперечить своїм же тезам про відсутність агресії у спортивних єдиноборствах [35].

Результати дослідження показують, що агресія, яка має місце на початкових етапах практики спортивних єдиноборств, пов'язана з такими цінностями, як спортивний результат, перемога на змаганнях, непримиренність до недоліків, прагнення самоствердитися за рахунок інших людей. По мірі збільшення стажу занять рівень агресії знижується, тому що відбуваються зміни у системі цінностей, обумовлюючи усунення ціннісної спрямованості особистості з результату практики на її процес [57]

Інші результати було отримано під час проведення досліджень про взаємозв'язок фізичних вправ та агресивної поведінки підлітків, що навчаються школах зі спортивним ухилом. За результатами опитування різних категорій підлітків на початок занять у секціях єдиноборств вони були

більш миролюбні. Мотивом для зайняття бойовими видами мистецтв для підлітків послужила необхідність навчитися захищатися, давати відсіч при можливій агресії з боку. У тих, хто займається бойовими мистецтвами самопочуття виявляються таким чином: агресивність - 20 %, гордість - 12,7 %, радість - 9, 2 %, лють - 8,2 % і, що найнебезпечніше, при цьому почуттів жорстокості проявляється у 15,3 % підлітків, при цьому почуття натхнення та розслаблення не відзначив жоден з них. Автор робить висновок про те, що у тих, хто займається бойовими мистецтвами, відсутнє сприйняття духовної сторони, яке робить підлітків жорстокими та агресивними [20]

1.3. Роль мотивації спортсмена у спортивних єдиноборствах

Мотивація характеризує особистість як суб'єкта діяльності, розкриває нам витoki, сутність і зміст його активності, регулятивні та адаптаційні можливості. Вона відображає зв'язок суб'єкта з виконуваною діяльністю. У сукупності зовнішніх і внутрішніх відносин між особистістю і системою складених з різних об'єктів дійсності, мотивація проявляється як системна властивість особистості, як стан особистості [7].

Мотивація займає провідне місце в структурі особистості, пронизуючи всі її структурні утворення: спрямованість особистості, характер, емоції, здібності, психічні процеси. Зв'язок мотивації з емоціями пояснюється наступним. Емоційно-ціннісне ставлення людини до світу, оціночні відносини висловлюють значущі для людини моменти і складають ту сферу, в межах якої розгортаються пасивно-емоційні процеси, переживання, активно-дієві, актуальні мотиваційні процеси. Мотивація поведінки неможлива поза межами емоційної сфери. Це положення вказує на значущість емоцій при управлінні формуванням мотивації у спортсменів [14].

Одна з функцій емоцій полягає в тому, що вони орієнтують людину, вказуючи для нього на значимість навколишнього, на ступінь їх важливості, на їх модальність. Ступінь значущості вказує на допустимий рівень

матеріальних і функціонально-енергетичних витрат, необхідних для реалізації спонукань. Друга функція емоцій складається в більш загальній, генералізованій і відносно стійкій в часі установці на той чи інший функціонально-енергетичний рівень життєдіяльності [15].

Мотивація досягнень успіху у спорті одна із найважливіших компонентів заняття спортом і більше для результативності у ньому. Мотивація досягнення успіху для спортивної діяльності є важливою під час змагань, тренувань, при виборі виду спорту, ухвалення рішення про те, що людина піде займатися спортом.

Так як поняття мотивації досягнення успіху має відношення до такої складної категорії у структурі особистості людини як мотив, то ми вважаємо за необхідне розпочати роботу саме з вивчення цього поняття.

Мотив – це спонукання до діяльності, пов'язані із задоволенням потреби суб'єкта. Під мотивом також часто розуміють причину, що лежить в основі вибору дій та вчинків, сукупність зовнішніх та внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта.

Термін «мотивація» є більш ширшим поняттям, ніж термін «мотив». Слово «мотивація» використовується в сучасній психології в подвійному сенсі: як систему факторів, що детермінують поведінку (сюди входять, зокрема, потреби, мотиви, цілі, наміри, прагнення та багато іншого), і як характеристику процесу, що стимулює та підтримує поведінкову активність на певному рівні. Найчастіше у науковій літературі мотивація сприймається як сукупність причин психологічного характеру, які пояснюють поведінку людини, її початок, спрямованість і активність [36].

Мотивація досягнення – це специфічний вид мотивації людини. Першим, хто виділив такий вид мотивації, був Г. Мюррей.

Далі розробка проблематики мотивації досягнення продовжувалась багатьма психологами. Американський учений Д. МакКлелланд вважає, що потреба у досягненні «є несвідомим спонуканням до досконалішої дії, до

досягнення стандарту досконалості». Характерними рисами людей, з вираженою мотивацією досягнення він вважає:

1) надання переваги працювати за умов максимального спонукання мотиву досягнення (тобто вирішувати завдання середнього ступеня труднощі);

2) мотивація досягнення не завжди призводить до вищих, ніж в інших результатах. А високі результати не завжди є наслідком актуалізованого мотиву досягнення;

3) взяття на себе особистої відповідальності за виконання діяльності, але в ситуаціях низького або помірною ризику, і якщо успіх не залежить від випадковості;

4) надання переваги адекватного зворотного зв'язку про результати своїх дій

5) прагнення до пошуку більш ефективних, нових способів вирішення завдань [35, с 43].

Інші уявлення про досягнення успіху розглядалися німецьким психологом Х. Хекхаузенем. Згідно з його поглядами, мотивація досягнення — «спроба збільшити або зберегти максимально високі здібності людини до всіх видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності і де виконання подібної діяльності може, як результат, призвести до успіху або до невдачі». Характерні ознаки мотивації досягнення:

- існує стільки різних мотивів, скільки існує змістовно еквівалентних класів відносин «індивід - середовище»;
- мотиви формуються в процесі індивідуального розвитку як відносно стійкі оціночні диспозиції;
- люди розрізняються за індивідуальними проявами мотивів (характеру, силі). Можуть бути різні ієрархії мотивів у різних людей;
- поведінка людини в певний момент мотивується не будь-якими або всіма можливими мотивами, а тими із найвищих мотивів в ієрархії (тобто з найсильніших), який за даних умов найближче за всіх пов'язаний з

перспективою досягнення відповідного цільового стану або, навпаки, досягнення якого поставлено під сумнів. Такий мотив стає дієвим. Тут ми стикаємося з проблемою актуалізації мотивів;

- мотив залишається дієвим доти, поки або не досягне цей цільовий стан, або цільовий стан не перестане загрозово віддалятися, або умови ситуації не зроблять інший мотив більш значущим;

- спонукання до дії певним мотивом позначається як мотивація. Мотивація розуміється як процес вибору між можливими різними діями, регулює та спрямовує дії людини на досягнення цілей;

- мотивація не є єдиним процесом. Вона складається з різнорідних процесів, які здійснюють функцію саморегуляції на окремих фазах поведінкового акту до і після виконання дії;

- діяльність мотивована, тобто спрямована на досягнення мотиву, проте її не слід змішувати з мотивацією. Від мотивації залежить використання суб'єктом функціональних здібностей людини [5, с 50].

Мотивація спортивної діяльності пов'язана з потребами, цінностями в сфері спорту, є своєрідним рушієм спортсмена в його багаторічних заняттях спортом. Сила, спрямованість, стійкість мотивації обумовлені характером об'єкта (виду спорту) і ставленням спортсмена до нього (спорту). Мотивація залежить не тільки відзовнішніх факторів, а й від внутрішніх. Найбільш прийнятною для вивчення і формування спортивної мотивації є концепція Р. А. Пілояна (1984). Згідно з його уявленням структура спортивної мотивації включає наступні підстави:

- спонукальні, що включають два фактора. Перший фактор – К1 – відображає принципову орієнтацію спортсмена на задоволення духовних потреб – самоствердження, самовираження, виконання громадського обов'язку. Другий фактор – К2 – відображає орієнтованість спортсмена на задоволення матеріальних потреб;

- базисні, що включають три фактори. Перший фактор – К3 – відображає ступінь зацікавленості спортсмена в сприятливих соціальних

умовах спортивної діяльності. Другий фактор – К4 – відображає ступінь зацікавленості спортсмена в накопиченні знань (спеціальних) та навичок. Третій фактор – К5 – відображає ступінь зацікавленості спортсмена в відсутності больових відчуттів;

- процесуальні, що включають два фактора. Перший фактор – К6 – відображає ступінь зацікавленості спортсмена в накопиченні знань про своїх супротивників. Другий фактор – К7 – відображає ступінь зацікавленості спортсмена в відсутності психогенних впливів, які негативно позначаються на результатах змагальної діяльності.

Спортивна мотивація може бути описана (представлена) як складний стан особистості, що виник і що виявляється у взаємодії суб'єкта з обраним видом спорту. У «Діалектики природи» Ф. Енгельс писав: «Взаємодія – ось перше, що виступає перед нами, коли ми розглядаємо рухому матерію». Про цю необхідність вказував А. Н. Леонтьєв: «Будь-яка властивість розкриває себе в певній формі взаємодії. Вивчення якої-небудь властивості і є вивчення відповідної взаємодії» [24, с. 52].

Під мотивацією досягнення розуміється мотивація досягнення діяльності. Досягнута діяльність – це діяльність, яка пов'язана з цілеспрямованим перетворенням суб'єктом навколишнього світу, себе, інших людей та відносин з ними. Така діяльність «мотивується прагненням зробити щось якнайкраще та/або швидше, здійснити прогрес, за яким стоять базові людські потреби у досягненні, зростанні та самовдосконаленні».

Деякі спортивні психологи визначають мотивацію досягнення як функціональну систему інтегрованих воедино афективних та когнітивних процесів, яка регулює процес діяльності у ситуації досягнення на всьому шляху її здійснення. Можна виділити особливі структурні компоненти, що виконують специфічні функції в процесі мотиваційного регулювання діяльності: мотивація актуалізації (спонукання та ініціація діяльності), мотивація селекції (процеси вибору мети та відповідної їй дії), мотивація реалізації (регуляція виконання дії та контроль реалізації наміру), мотивація

постреалізації (процеси, створені задля припинення дії чи зміну однієї дії іншим) [14].

Мотивація досягнення успіху — прагнення до поліпшення результатів, незадоволеність досягнутим, наполегливість у досягненні своїх цілей, прагнення досягти свого, будь-що-будь, є однією з ключових властивостей особистості, що впливають на все людське життя.

Для того, щоб краще розглянути мотивацію досягнення успіху в спорті, почнемо з розгляду самої мотивації у спортивній діяльності.

Мотивацію у спорті почали вивчати давно. Але лише у сімдесяті роки намітився кардинальний перелом у вирішенні цього дуже складного питання. В.А. Дьомін [24, с. 56] не тільки розкрив сутність цього явища, а й розробив науковий метод його дослідження. Надалі він сам та його учні з'ясували особливості мотивації спортсменів у різних видах спорту; уточнили, які фактори на неї впливають; виявили залежність спортивного результату від характеру та виразності цієї сторони психіки.

За минулі роки багато що змінилося у світі спорту. Н.А. Худадов виявив збільшення ролі матеріальних потреб у структурі мотивації сучасних спортсменів [36].

Мотивація у спорті передбачає наявність чинників та процесів, які спонукають спортсменів до дії або навпаки бездіяльності у різних ситуаціях. У спортивній діяльності важливим є вивчення причин, які змушують надавати перевагу конкретних осіб займатися тим чи іншим видом спорту.

Відомо, що нині виділяють три групи мотивів: фізіологічні (біологічні), психологічні та соціальні. Існує два джерела мотивації: зовнішні (заохочення, нагороди) та внутрішні (потреба у визнанні, самоствердженні).

Найважливішою роллю мотивації є можливість здійснення «керованого тренування» та формування поведінки спортсменів, використовуючи структурні компоненти мотивації.

Оптимізувати поведінку спортсменів може тренер, використовуючи систему заохочень та покарань. Це дуже дієвий фактор, інтенсивність впливу

якого збільшується, якщо заохочення чи покарання спортсмен отримує у присутності своїх товаришів по команді [34].

Уміння тренера донести до спортсменів розуміння того, що великий сенс спортивної діяльності полягає у самоаналізі, самодисципліні, самовдосконаленні, самоствердженні власного я, у перемозі не тільки суперників, а й над собою, забезпечить один із потужних важелів мотивації до досягнення успіху. Спортсмен повинен уміти глибоко усвідомлювати, що пізнання життя і самого себе можливе лише через подолання певних труднощів: боротися, щоб навчитися долати будь-які перешкоди, піддавати себе навантаженню, успішно виконувати поставлені завдання і досягати успіху - це все потужні мотиви до спортивної діяльності [11].

У шаленому прагненні до перемоги тренер повинен навчити спортсменів поважати думки, бажання, потреби колег та оточуючих їх людей. Отримання в тренувальному процесі широкого спектру рухових можливостей забезпечує спортсмену більш впевнений та гарантований (ніж у не спортсменів) успіх в інших видах діяльності або різних життєвих ситуацій. За умови правильної подачі такої позиції спортсмену, це стане доволі вагомим мотивом до занять спортом.

Використання своїх фізичних та інтелектуальних здібностей на максимум вчить спортсменів прагненню досконалості, формує повагу до праці, отримання задоволення не тільки від результату (перемог, виграшів), а й від самого процесу(тренувань, участь у зборах, змаганнях) [34].

Одним із головних мотивуючих аспектів у спортивній діяльності є престиж спортсмена високого класу, чемпіона у суспільстві. Досягнення престижу, визнання, популярності - одна із головних умов повноцінної самореалізації людини.

Заняття спортом дають можливість відчувати потребу суспільства у своїй діяльності, відчувати себе частиною колективу, отримати можливість довести, що ти на щось спроможний і займаєш не останнє місце в ньому [35].

Значною мірою мотивація спортсмена визначає рівень його спеціальної підготовки, яка є однією з основних складових його успіхів у спортивній діяльності. Як правило, сила та стійкість мотивації багато в чому визначається можливостями суб'єкта задовольнити себе у конкретному виді спортивної спрямованості, а рівень спеціальних знань, умінь та навичок обумовлює можливості спортсмена. Тому у спортивних досягненнях мотивація грає певну роль, так як вона диктує рівень прояву можливостей спортсмена. Саме у зв'язку з цим стає зрозумілим, що між мотивацією та успіхом у спортивній діяльності проявляється принцип зворотного зв'язку.

Враховуючи вищезазначене, тренеру та спортсменам слід прагнути до формування мотивації досягнення успіху у своїй спортивній діяльності. Саме тому тренер повинен будувати навчально-тренувальний процес із урахуванням індивідуальної мотивації кожного спортсмена [32].

Структуру мотивації спортсмена за рівнем взаємозв'язку зі спортивними результатами можна поділити на три групи.

Перша група складається з компонентів, що відображають принципову орієнтацію даного виду спорту та діяльності спортсмена. Вони мають прямий зв'язок з його спортивними результатами і тому тренер повинен зробити все, щоб ставлення до цього виду діяльності у спортсмена було максимально позитивним.

Друга група – це сукупність компонентів, що відображають потреби спортсмена у сприятливому соціально-особистісному мікрокліматі, у придбанні спеціальних умінь та навичок, у відсутності больових відчуттів, а також негативних психогенних впливів умов змагань.

Третя група складається з компонентів, до яких входять чинники, що відображають матеріальну орієнтацію та матеріальні потреби спортсмена, а також інформація про його майбутніх суперників.

Таким чином, можна наголосити, що знання особливостей мотиваційної сфери особистості спортсмена дозволяє цілеспрямовано готувати його до досягнення високих результатів. Саме через це практичне

застосування принципів мотивації спортивної діяльності є тим резервом, який може зробити якісний стрибок у справі підготовки спортсменів [14].

Переходячи до безпосередньо розгляду мотивації досягнення успіху, хочемо відзначити кілька моментів. Ставлення до спорту, як і самспорт за останні 10-15 років дуже змінилося. Багато робіт [32, 35, 36] показують, що не рідко у спортсменів у структурі мотивації важливішим є не потреба у самоствердженні, саморозвитку, а матеріальне благополуччя. Так само варто сказати, що багато залежить від вже існуючих досягнень спортсмена і життєвих ситуацій, в яких знаходиться спортсмен. Варто також сказати і про мотивацію у спортсменів, які займаються дзюдо, оскільки саме представники даного виду спорту приймають участь в емпіричному дослідженні цієї роботи.

Мотивація у дзюдо та інших східних єдиноборствах має певну специфіку і відрізняється від мотивації в інших видах спорту. Це пов'язано з методиками викладання східних єдиноборств, в основі яких лежать не тільки культурні традиції сходу, а й глибоке релігійно-філософські коріння. У викладанні дзюдо на перше місце виходить виховання особистості у цілому, а не розвиток особистісних особливостей, які сприяють досягненню високих результатів на змаганнях, наприклад, такі як агресивність [60].

Мотивація і ціннісна орієнтація спортсменів, що займаються дзюдо, зі збільшенням стажу занять стають більш структурованими, структура мотивації змінюється від спрямованості на результат до спрямованості на процес. Спрямованість на спортивний результат із збільшенням стажу занять знижується. Мотиви занять дзюдо зі зростанням стажу спортсменів впливають систему цінностей, знижуючи значимість цінностей самоствердження і збільшуючи значимість етичних цінностей, цінностей відносини і цінностей прийняття інших. Значущість впливу занять дзюдо на взаємини із навколишнім соціальним середовищем зі збільшенням стажу занять зростає [56].

Структура мотивації, мотиви, як з'ясували, змінюються, але одне залишається постійно. Займатися спортивною діяльністю протягом тривалого часу складно, якщо не досягаєш якихось результатів. А досягнення результатів не можливе, якщо спортсмен не має мотивації досягнення на успіх.

Прагнення досягнення успіху чи «мотив досягнення» на думку зарубіжних авторів – це стійко виражена потреба індивіда домагатися успіху у різних видах діяльності. Спочатку ця диспозиція розумілася як стійка потреба у досягненні результату в роботі, як прагнення «зробити щось швидко і добре, досягти рівня в будь-якій справі». Ця потреба носить генералізований характер і проявляється у будь-якій ситуації, незалежно від конкретного її змісту. Тим паче це складне психологічне утворення набуває особливого значення для спортсменів взагалі. Структура спортивної мотивації включає такі аспекти:

Спонукальні підстави, які відображають принципову орієнтацію спортсмена задоволення духовних потреб - самоствердження, самовираження.

Мотивація досягнення мети у спортсменів, у якій переважають мотиви надії успіху.

У зміст мотиву спортсмена досягнення успіху входять: прагнення перемоги, емоційний чинник, здатність «боротися до кінця». Найбільшою силою мотиву необхідно володіти спортсменам командних ігрових видів спорту, які вимагають переважного прояву не тільки витривалості, а й уваги, орієнтації на взаємодію з колективом та тренером [15].

У сучасній психології існує думка, що спортсмени, які мають високий рівень мотивації досягнення успіху, мають добре усвідомлені цілі і не тільки прагнуть досягти високих результатів і утвердитися в ролі лідера, але й мають добре розвинене почуття обов'язку, відповідальність перед тренером і товаришами по команді, що та є дуже важливими показниками [31].

Результати одного з тестування, проведеного на базі хокейної команди, що займає призові місця у вищій лізі, показали, що 80% досліджуваних спортсменів ведучою є мотивація досягнення успіху. Однак 20% спортсменів не продемонстрували високого і навіть середнього рівня за цим показником. Це пов'язано з тим, що для гравців, які показали низький рівень мотивації досягнення успіху, ще не пройшов адаптаційний період, під час якого і формується дана психологічна освіта, оскільки практично всі вони знову прибули в команду [15]. Але можна сміливо говорити, що спортсмени, котрі досягають високих результатів, мають мотивацію досягнення успіху.

Таким чином, ми розглянули дослідження мотивації досягнення у спорті і зокрема один із її видів – досягнення мотивації успіху. Виходячи з матеріалу параграфа, ми можемо зробити висновок, що мотивація досягнення успіху у спорті є однією з найважливіших складових, які дозволяють спортсмену бути результативним, досягати перемог та бути успішним у своїй діяльності.

Висновки до розділу I

Психіка спортсмена вдосконалюється лише за умови активної взаємодії з навколишнім світом, у процесі тренувальної та змагальної діяльності. Успіх у спорті значною мірою залежить від індивідуальних психологічних особливостей спортсмена, а конкретні види спорту пред'являють щодо нього певні вимоги і водночас формують якості особистості, необхідних для успішного здійснення змагальної діяльності. При розгляді спеціальної літератури було встановлено, що у сучасних дослідженнях та публікаціях недостатня увага приділяється психологічному стану спортсменів.

Спортивні емоції - реакції спортсмена на вплив внутрішніх і зовнішніх подразників виникаючих в процесі спортивної діяльності, що мають яскраво виражену суб'єктивну забарвленість.

Емоції та почуття спортсмена - важливий фактор у боротьбі за високі спортивні результати. Вони створюють необхідний фон для систематичної багаторічної роботи з метою досягти високого рівня фізичної досконалості.

За своєю психологічною структурою більшість переживань юних спортсменів мають вигляд емоційних станів і емоційних властивостей особистості.

Емоційні стани особливо загострюються у підлітковому віці, а під час набуття життєвого досвіду відбувається їх закріплення у поведінці, і згодом вони перетворюються у відповідні риси особистості. Тому особливо гостро постає питання дослідження та з'ясування негативних психічних станів підлітків, зокрема їх емоційних станів, що призводять до виникнення гострих особистісних проблем.

Вчені завжди приділяли багато уваги вивченню таких понять як агресивність та мотивація у спортивній діяльності.

Сучасні дослідники такого явища, як агресія у спорті, накопичили великий матеріал для аналізу, висновків і рекомендацій. Проте, на підставі розглянутих вище досліджень ми бачимо, що вони досить суперечливі, і немає єдиної думки про вплив занять спортивними єдиноборствами на агресію та агресивність у бойових видах спорту. Недостатньо даних про взаємозв'язок різних видів мотивації та рівня агресивності у спортсменів. Оскільки в науковій літературі є дані про те, що прояв агресивності в бойових видах спорту яскраво виражений, тому вважаємо за доцільне досліджувати агресивність на вибірці, що складається зі спортсменів, які займаються бойовим видом спорту.

Мотивація спортивної діяльності пов'язана з потребами, цінностями в сфері спорту, є своєрідним рушієм спортсмена в його багаторічних заняттях спортом. Сила, спрямованість, стійкість мотивації обумовлені характером об'єкта (виду спорту) і ставленням спортсмена до нього (спорту). Мотивація залежить не тільки від зовнішніх факторів, а й від внутрішніх. У спортивній

психології прийнято виділяти два аспекти мотивації: мотивація досягнення успіху і мотивація уникнення невдачі.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯКУ АГРЕСІЇ ТА МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ У СПОРТСМЕНІВ- ДЗЮДОЇСТІВ ПІДЛІТКОВОГО ВІКУ

2.1. Методи дослідження

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи:

1. Аналіз сучасної літератури і досвіду передової практики.
2. Методи психологічної діагностики.
3. Методи математичної статистики.

2.1.1. Аналіз сучасної літератури і досвіду передової практики дозволили визначити й сформулювати мету й завдання, що вимагають експериментальної перевірки при написанні першого розділу роботи, конкретизувати методи досліджень. Дані спеціальної літератури використовувалися також при аналізі, обговоренні, інтерпретації й узагальненні результатів власного дослідження, формулюванні висновків і формування, на цій підставі, комплексу практичних рекомендацій.

2.1.2. Методи психологічної діагностики. Для дослідження питань мотивації та агресивності, існує безліч різних методик та їх модифікацій. Методики нашої роботи вибиралися з урахуванням відповідності проблемі дослідження, обліку віку піддослідних, можливості інтерпретації та обробки результатів. Таким чином, було обрано такі методики: «Методика мотивації досягнення успіху Т. Елерса», «Діагностика мотивації успіху та страху невдачі Реана», «Діагностика ворожості за шкалою Кука-Медлей», «Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Г.В. Різапкіної» [18].

Методика мотивації досягнення успіху Т. Елерса відноситься до методик, що вивчають мотиваційну сферу особистості. Вона призначена для діагностики мотивації досягнення успіху. Дозволяє проводити діагностику

над випробуваними від 12 років і більше. Цей тест відноситься до вербальних методів дослідження. Сам тест є переліком питань, яких налічується 41. Інструкція до тесту звучить наступним чином: «Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких дайте відповідь «Так» або «Ні»».

Після того, як випробуваний відповідає на запропоновані питання, слід інтерпретувати результати. Для початку необхідно порахувати кількість набраних балів. Так за кожну відповідь «так» на запитання 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41 нараховується один бал. До суми отриманих балів необхідно додати бали, отримані за відповідь «ні» на запитання 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на ряд питань у даній модифікації методики не враховуються при інтерпретації результатів, це питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40. Підраховуємо суму набраних балів за відповіді, потім порівнюємо зі шкалою балів, запропонованих авторами методики для того, щоб зробити висновок з тесту. Якщо випробуваний набрав від одного до десяти балів, то це свідчить про низький рівень мотивація до досягнення успіху, у випробуваних, чий результат від 11 до 16 балів - рівень мотивації до досягнення успіху середній, якщо результат входить у рамки від 17 до 20 балів, то рівень мотивації до досягнення успіху у випробуваного помірно високий, і якщо вище 21 балу, це занадто високий рівень мотивації до досягнення успіху.

Люди, помірковано і сильно орієнтовані на успіх, віддають перевагу середньому рівню ризику. Тим, хто боїться невдач, притаманний малий або, навпаки, занадто великий рівень ризику. Чим вища мотивація людини до успіху, досягнення мети, тим нижча готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: за сильної мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніші, ніж за слабкої мотивації до успіху.

Людям, вмотивованим на успіх і, які мають великі надії на нього, властиво уникати високого ризику [18].

Опитувальник Реана діагностує переважання надії на успіх над страхом невдачі, які є протилежними стійкими мотиваційними рисами особистості.

Опитувальник містить 20 питань, де потрібно вибрати із двох варіантів: «Так» чи «Ні», проміжну відповідь не передбачено. Питання-ствердження зосереджені на кількох аспектах особистості:

- готовність постановки важких завдань собі;
- ступінь переживання успіху або невдачі;
- які цілі ставить людина: скромні чи значні.

За результатами стане зрозуміло, в який бік орієнтується людина — успіх чи поразка. Адже поштовхом до діяльності та подальшого руху може бути як позитивна мотивація, так і негативна і між ними величезна різниця.

За кожний збіг відповіді з ключем дається 1 бал. Підраховується загальна кількість набраних балів. Якщо кількість набраних балів від 1 до 7, то діагностується мотивація на невдачу (страх невдачі). Якщо кількість набраних балів від 14 до 20 то діагностується мотивація на успіх (надія на успіх). Якщо кількість набраних балів від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс яскраво не виражений. При цьому можна мати на увазі, що якщо кількість балів 8, 9 є певна тенденція метизації на невдачу, а якщо кількість балів 12, 13, є певна тенденція мотивації на успіх.

Мотивація до успіху належить до позитивної мотивації. За такої мотивації людина, починаючи справу, має на увазі досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі активності людини лежить надія на успіх та потреба у досягненні успіху. Такі люди зазвичай впевнені у собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні та активні. Їх відрізняє наполегливість у досягненні мети. цілеспрямованість.

Мотивації до невдачі належить до негативної мотивації. При цьому типі мотивації активність людини пов'язані з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі. Взагалі, в основі цієї мотивації лежить ідея уникнення та ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь

боїться можливої невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не способи досягнення успіху.

Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах. Намагаються уникати відповідальних завдань, а за необхідності розв'язання надвідповідальних завдань можуть впадати у стан близький до панічного. Принаймні, ситуативна тривожність у них у цих випадках стає надзвичайно високою. Усе це, водночас, може поєднуватись з дуже відповідальним ставленням до справи.

Методика, яку ми будемо описувати нижче, допомагає досліджувати таку якість особистості, як агресивність («Діагностики ворожості Кука-Медлей»). Вона так само, як і вищеописані тести, є вербальним методом дослідження та має 27 питань. У тесті є кілька шкал: цинізму, агресивності та ворожості. Інструкція до тесту звучить так: «Уважно прочитайте (прослухайте) судження опитувальника. Варіанти відповідей з усіх міркувань дано на спеціальному бланку. Якщо ви вважаєте, що судження вірне і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в бланку відповідей навпроти номера судження відзначте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи запропоновану шкалу: шість – зазвичай, п'ять – частково, чотири – іноді, три – випадково, два – рідко, один – ніколи».

Далі слідує обробка результатів. Так як у методики кілька шкал, а нам потрібна лише шкала агресивності, то ми у своїй роботі будемо використовувати лише відповіді на запитання 5, 14, 15, 16, 21, 23, 24, 26, 27. (До шкали цинізму в методики відносяться номери запитань: 1, 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 19, 20, 22, а до шкали ворожості 8, 13, 17, 18, 25).

Шкала для інтерпретації цинізму має такий вигляд: 65 балів і більше – високий показник; 40-65 балів – середній показник із тенденцією до високого; 25-40 балів – середній показник із тенденцією до низького; 25 балів та менше – низький показник. А шкала для інтерпретації ворожості такий: 25 балів та більше – високий показник; 18-25 балів – середній показник із

тенденцією до високого; десять-18 балів – середній показник із тенденцією до низького; десять балів та менше – низький показник.

Інтерпретація результатів для шкали агресивності, яка і потрібна для нашої роботи має такі межі: 45 балів і більше – високий показник; 30-45 балів – середній показник із тенденцією до високого; 15-30 балів – середній показник із тенденцією до низького; 15 балів та менше – низький показник [32].

Оскільки методика Кука-Медлей показує лише те, наскільки високий чи низький рівень агресивності, доцільно було застосувати для емпіричного дослідження «Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Г.В. Різапкіної». Вибрано саме цю методику для доповнення попередньої, оскільки вона включає шкали: фізична агресія, непрямая агресія, дратівливість, негативізм, образливість, підозрілість, вербальна агресія. Це дозволить нам зробити більш правдиві та докладні висновки про агресивність спортсменів. Цю методику можна проводити, починаючи з 12-13 років і більше. Вона є вербальною методикою, містить 35 питань.

У цій модифікації виключена шкала «почуття провини», прибрані подвійні заперечення, спрощені формулювання, дана текстова (популярна) інтерпретація. Існують також інші модифікації тесту Басса-Дарки: «Самооцінка форм агресивної поведінки», «Діагностика стану агресії». Призначення ж обраної методики – діагностика різних форм агресивної поведінки, тому з усіх модифікацій обрано її.

Інструкція до тесту звучить так: «Кожен перебував у ситуації, коли важко стримувати свої емоції. Прочитайте твердження. Якщо ви реагуєте схожим чином, позначте номер запитання в бланку. (Відповіді "Так" або "Ні" на наступні питання)». За кожний збіг із ключем нараховується один бал. Збігом із ключем вважається відповідь “Так” на запитання, які написані у ключі. Ключ до тесту виглядає так: до шкали фізична агресія ставляться питання 1, 815, 22, 29; до шкали непрямая агресія питання 2, 9, 16, 23, 30; до шкали роздратування належать питання під номером 3, 10, 17, 24, 31; до

шкали негативізм номера питань 4, 11, 18, 25, 32; до шкали образливість 5, 12, 19, 26, 33; до шкали підозрілість 6, 13, 20, 27, 34; до шкали словесна агресія 7, 14, 21, 28, 35.

Середній рівень агресії дорівнює трьом балам. Якщо показники випробуваного перевищують це значення, можна говорити про виразність однієї з таких форм агресивної поведінки:

Фізична агресія: випробуваний схильний до найпримітивнішого прояву агресії. Властиво вирішувати питання з позиції сили. Можливо, спосіб життя та особистісні особливості заважають шукати ефективніші методи взаємодії. Підвищує ризик того, що можуть відповісти тим самим видом агресивної поведінки.

Непряма агресія: виявляється в тому, що фізична сила спрямована не прямо на об'єкт-подразник, а на предмети оточення, що може призвести до травмування.

Роздратування: погано або навіть добре приховувана агресія не відразу призведе до розриву відносин з іншою людиною, може накопичуватися, що загрожує сильно емоційним сплеском фізичної та/або непрямой агресії.

Негативізм: реакція, типова для підлітка, що робить безглузді і навіть руйнівні для себе вчинки з почуття протесту. Суть її в прислів'ї «виб'ю собі око, нехай у моєї тещі буде зять кривий».

Образливість: готовність бачити в словах і вчинках інших людей глузування, зневагу, бажання принизити.

Підозрілість: готовність бачити в словах та вчинках інших прихований намір, спрямований проти людини. У своїх проявах може бути симптомом психічного захворювання.

Словесна агресія: вид агресії, коли використовуються слова, часто образливі, що зачіпають почуття, гідність людей. Може завдати шкоди ще більшої, ніж фізична та непряма форми агресії.

Тест ґрунтується на самооцінці. Його точність залежить від відвертості випробуваного. Якщо виявляється підвищений рівень агресії, можливо,

енергія та пробивні здібності допомагають випробуваному досягати своїх цілей. Проте, агресивний стиль поведінки руйнує відносини між людьми і провокує конфлікти. Випробовуваному необхідно вчитися контролювати свої емоції.

Людам, які не вміють керувати своїми емоціями, не слід вибирати професії, пов'язані із спілкуванням, обслуговуванням, вихованням, навчанням – тобто всі професії, пов'язані з людьми. Навіть поводження з тваринами вимагає вміння контролювати себе, стримувати гнів та роздратування. Низькі значення цього тесту свідчать про делікатність, поступливість і безконфліктність. Однак випробуваному може не вистачати завзятості у досягненні своїх цілей та відстоюванні своєї позиції [18].

2.1.3. Методи математичної статистики. Для виявлення кореляційного взаємозв'язку між мотивацією до успіху та агресивністю у підлітків, які займаються дзюдо було обрано, як метод математичної статистики, критерій Пірсона.

Коефіцієнт кореляції Пірсона (позначають « r ») — в статистиці, показник кореляції (лінійної залежності) між двома змінними X та Y , який набуває значень від -1 до $+1$ включно. Він широко використовується в науці для вимірювання ступеня лінійної залежності між двома змінними.

Коефіцієнт кореляції набуває значень від -1 до 1 . Значення $+1$ означає, що залежність між X та Y є лінійною, і всі точки функції лежать на прямій, яка відображає зростання Y при зростанні X . Значення -1 означає, що всі точки лежать на прямій, яка відображає зменшення Y при зростанні X . Якщо коефіцієнт кореляції Пірсона = 0 , то саме лінійної кореляції між змінними немає.

2.2. Організація дослідження

Емпіричне дослідження було організовано наступним чином. у дослідженні взяло участь 12 спортсменів-підлітків (віком від 12-до 15 років) секції дзюдо на базі ДЮСШ №10.

Дослідження складалось з трьох етапів. На першому було відібрано групу дітей, які брали участь у досліді та проведення психологічних методик.

На другому етапі за діагностичними методиками були отримані данні з мотивації до успіху та рівня агресивності у юних спортсменів.

На заключному, третьому етапі був проведений порівняльний аналіз результатів діагностики. Для цього був використаний методи математичної статистики критерій Пірсона. Після цього формулювалися висновки.

РОЗДІЛ 3

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ТА АГРЕСИВНІСТЮ У СПОРТСМЕНІВ-ДЗЮДОЇСТІВ ПІДЛІТКОВОГО ВІКУ

3.1. Особливості психоемоційних станів юних дзюдоїстів

Аналіз результатів дослідження психоемоційних станів юних спортсменів дозволив чітко визначити специфічні особливості у юних спортсменів, що займаються дзюдо.

Для того, щоб підтвердити, або спростувати нашу гіпотезу необхідно було визначити рівень мотивації до успіху та рівень прояву агресивності у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку, а також визначити чи є взаємозв'язок між цими показниками і чи можуть вони впливати один на одного, а в подальшому на результативність спортсмена.

Для діагностики обраних параметрів ми застосовували по дві методики: для оцінки мотивації до успіху «Методика мотивації досягнення успіху Т. Елерса» та «Діагностика мотивації успіху та страху невдачі Реана», а для оцінки рівня агресивності «Діагностика ворожості за шкалою Кука-Медлей» та «Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Г.В. Різапкіної».

За результатами проведених методик було виявлено, що серед спортсменів-підлітків, які займаються дзюдо більшість є високо мотивованими на досягнення успіху та прагнуть до перемог. Що стосується показників агресивності - то у більшості досліджуваних агресивність виражена на середньому рівні і не є проблемним негативним станом.

3.1.1. Результати дослідження мотивації до успіху спортсменів підліткового віку

Отримані дані за методикою Реана дозволили визначити, що 80% юних дзюдоїстів мають сподівання на досягнення успіху ($x=17,1$ балів), а у 20%

мотиваційний полюс був не виражений ($x=12$ балів). Подальший аналіз дозволяє припустити, що серед юних спортсменів переважають такі які діють саме за рахунок мотивації успіху, в той же час спостерігаються такі що активні у разі якщо вони відчують страх невдачі. За даними методики, більшість спортсменів підліткового віку прагнуть перемоги, досягнення високих результатів, так як у більшості значно виражена мотивація досягнення успіху ніж страх невдачі. І лише невелика кількість респондентів, приблизно кожний 5 не прагне перемоги, але діє тому що боїться невдачі у своїй діяльності (рис 3.1).

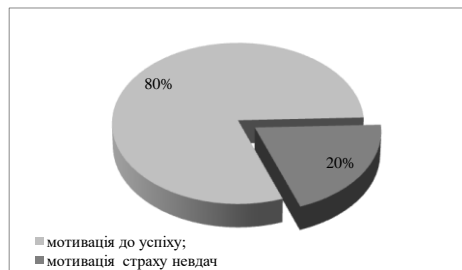


Рис.3.1. Показники мотивації успіху та страху невдач у юних спортсменів за Реаном, в %

За результатами дослідження спортсменів за методикою Т. Елерса з визначення **рівня** мотивації до успіху стало можливим визначити, що у 32% юних спортсменів дуже високий рівень мотивації до успіху, ще у 52% респондентів мотивація досягнення успіху ($x=19,5$ балів) на високому рівні і у 16% на середньому рівні ($x=13,4$ балів) (рис3.2.).

У дослідженні не було виявлено жодного дзюдоїста підліткового віку з низькою мотивацією успіху.

Отже спортсмени, у яких мотивація досягнення успіху висока, а їх як встановлено в дослідженні переважна кількість орієнтовані на перемогу, нові досягнення та нові результати. Спортсмени ж із середньою мотивацією досягнення успіху не так сильно прагнуть високих результатів, перемог, як це властиво спортсменам з високими показниками мотивації, але її достатньо до подолання перешкод, що виникають на тренуваннях і змаганнях. Більш того слід зазначити, що надто виражена мотивація до успіху, тобто дуже високий рівень у юних дзюдоїстів може негативно вплинути на їх перед змагальний стан, на їх самопочуття та саморегуляцію, на виснажливі переживання значного психічного напруження, тривоги, а це відповідно вплине і на нестабільність змагальної діяльності, як наслідок погіршить результати на змаганнях.

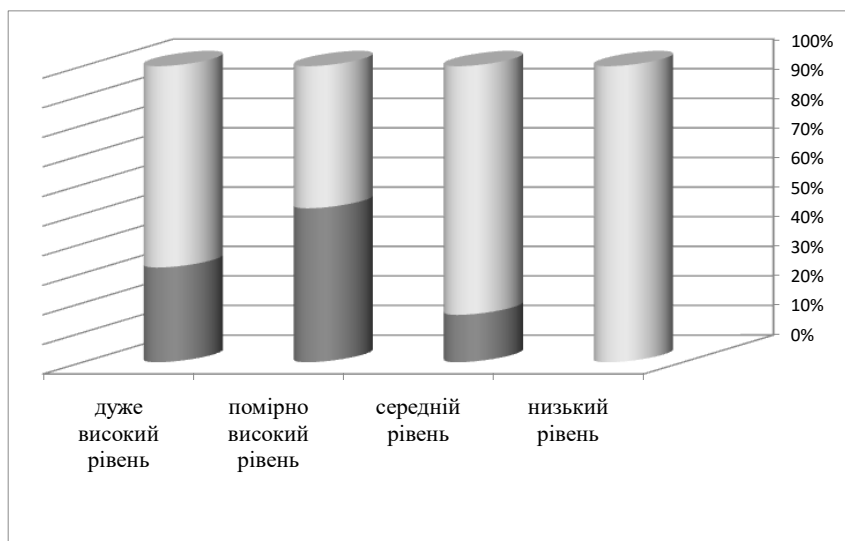


Рис. 3.2. Показники рівня мотивації досягнення успіху юних дзюдоїстів за Т. Елерсом, у % (позначено темним кольором)

Таким чином, бачимо, що більшість випробуваних юних спортсменів мають високий рівень мотивації досягнення успіху і готові вступати в суперництво, відстоювати свою першість.

3.1.2. Показники діагностики агресивності у юних спортсменів у дзюдо

Проведена діагностика агресивності у юних спортсменів за методикою Кука-Медлей, дозволяє стверджувати, що у всіх респондентів характеристика агресивності має у більшості середні значення ($x=34,5$ балів), крайні прояви цієї характеристики (низького та високого) відсутні. Отже дані свідчать, що юні дзюдоїсти у життєвих ситуаціях виявляють агресивність у межах норм поведінки прийнятих у соціумі (рис 3.3.).

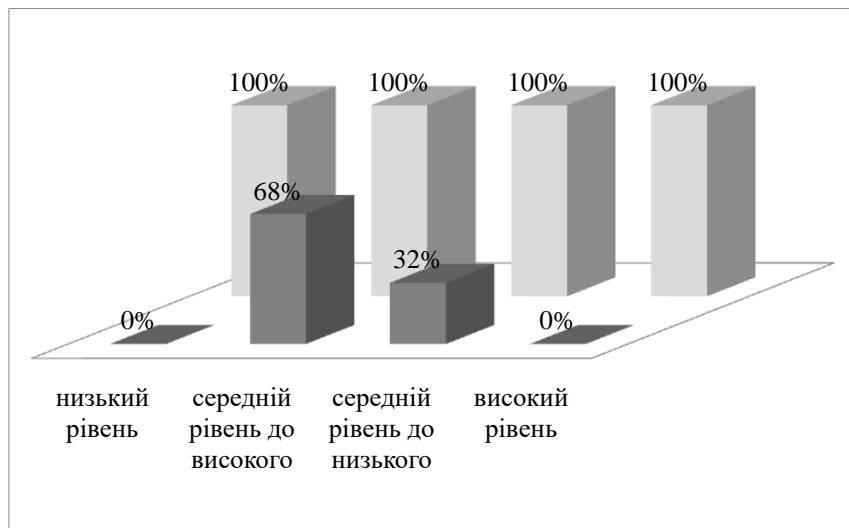


Рис. 3.3. Показники оцінки ворожості за шкалою Кука-Медлей, серед дзюдоїстів-підлітків, у % (позначено темним кольором)

Ще однією методикою, що дозволяю диференціювати агресію за видами та рівнем прояву був "Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Г.

Резапкіної". Для інтерпретації вибрані були шкали, що стосуються безпосередньо агресії: фізичної агресії, непрямой агресії, словесної агресії.

Високий рівень агресії зустрічається серед випробуваних набагато рідше, ніж показники норми та низького рівня. При цьому варто звернути увагу, що показник непрямой агресії у більшості дзюдоїстів на низькому рівні. Так, імовірно пов'язано з тим, що представники дзюдо на кожному тренуванні мають можливість виплескувати агресію. Таку агресію можна вважати непрямой, отже відбувається постійний виплеск непрямой агресії. Цим можна пояснити великий відсоток показника низької непрямой агресії у юних дзюдоїстів. Було визначено що у 24% спортсменів була виражена фізична агресія ($x=4$ балів) і ще у 28% виражена словесна агресія ($x=4,1$ балів), порівняно з низькими показниками та нормою - це звісно менша частина досліджуваних(рис 3.4).

Таким чином, можна зазначити завдяки проведеному дослідженню, що приблизно чверть юних спортсменів реалізують у своїй спортивній діяльності один з видів прояву агресії.

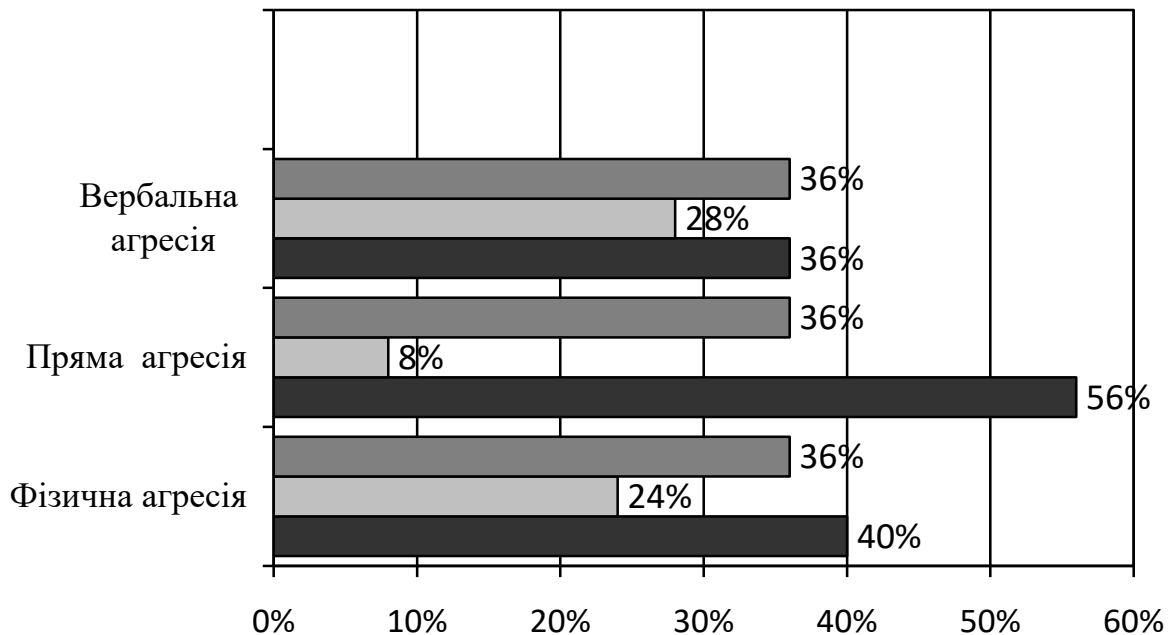


Рис.3.4. Показники прояву видів агресії за тестом Басса-Дарка у модифікації Г.В. Резапкіної, у %

3.1.3. Визначення взаємозв'язку між агресивністю та мотивацію до успіху. Для того, щоб досягти поставленої мети, необхідно виявити наявність або відсутність кореляційного зв'язку між показниками агресивності та мотивації досягнення успіху.

Так, за узагальненими даними, у 92% випробуваних мотивацію досягнення успіху можна вважати високою і лише у 8% респондентів мотивація досягнення успіху середня.

Було визначено загальний рівень агресивності у досліджуваних та проаналізовано їх показники за всіма методиками. Так, встановлено що 44% юних дзюдоїстів мають високу агресивність (це ті досліджувані у яких агресивність за методикою Кука– Медлей була середньою з прагненням до високої, а за методикою Басса– Дарки вони мали хоча б один виражений вид агресії), 36% юних спортсменів мали середній показник агресивності (за Кука– Медлей показники прагнули до високих, але за іншою методикою не було виражено, жоден із запропонованих видів агресії) і 20 % спортсменів мають низький рівень агресії (за методикою Кука– Медлей показники прагнуть до низьких, а за Басса – Дарки агресія не виражена). Результати розподілу респондентів із середнім, низьким, високим рівнем агресивності були надані для математичної обробки (рис. 3.7.).

Для виявлення кореляційного зв'язку між показниками агресивності та мотивацією досягнення успіху був використаний метод математичної обробки критерій Пірсона. Результат (-0,034) потрапив у зону незначущості. Так само було складено зведену таблицю співвідношення мотивації досягнення та рівня агресії. Кореляційний зв'язок відсутній. Це говорить про те, що зв'язок між рівнем агресивності та мотивацією досягнення успіху не виявлено.

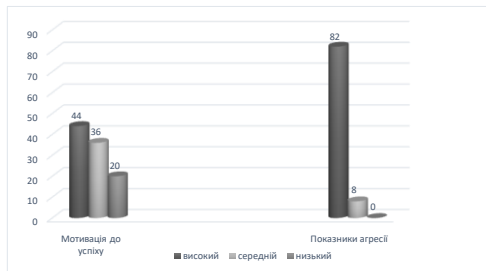


Рис. 3.7. Зведена діаграма показників агресії та мотивації дзюдоїстів підліткового віку, у %

Висновки до розділу 3

У дзюдоїстів підліткового віку переважає високий рівень мотивації до успіху.

Спортсмени підліткового віку у дзюдо в більшості мають середній та низький рівень агресії, а наразі її прояву спортсмени вдаються до вербальної або фізичної агресії.

Взаємозв'язку між мотивацією досягнення успіху та агресивністю у дзюдоїстів підліткового віку не виявлено. (Слід зазначити, що були проведені пілотажні дослідження і висновки є попередніми, оскільки була невелика вибірка спортсменів, а також не брали до уваги різницю у досвіді занять та статевій приналежності спортсменів).

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

Агресія та агресивність уже довгий час залишаються спірним питанням серед спортивних психологів.

Агресія - це вид дій чи стан, а агресивність - риса характеру, звичка та схильність реагувати на все агресивно.

Часто кажуть, що агресивна поведінка — одна з форм реагування на різні несприятливі у фізичному та психічному відношенні життєві ситуації, що викликають стрес, фрустрацію тощо. Агресивність може бути керованою та некерованою. Завдання тренера навчити юних спортсменів перетворити агресію на керовану. Агресивність потрібна там, де вас «пробують на міцність», і ви повинні продемонструвати розумну твердість, а іноді й адекватно відповісти, особливо важливо вміти це спортсменам. Агресія не завжди шкідлива, але часто небезпечна. Власну небажану агресію бажано погасити, якщо це важко, то пригасити, стримати, принаймні мірою, не розпалювати. Це все – завдання контролю агресії. Управління агресією - ширше, чим її стримування, це і виклик агресії, і напрямок її в потрібному напрямку, і управління її характером та динамікою. Кожен індивід повинен мати певну ступінь агресивності, бо її відсутність призведе до пасивності особистості, відомості, а надмірний розвиток агресії веде до конфліктності. Тому тренеру необхідно відстежувати рівень агресивності у кожного окремого спортсмена та вживати заходів щодо її мінімізації та напрямку в потрібне русло[43, 57].

Основні задачі, які має вирішувати тренер для контролю агресивного стану:

- корекція емоційно-вольової сфери спортсменів;
- робота зі страхами, зокрема зі страхом програшу;
- гармонізація міжособистісних відносин, зміцнення командного духу спортсменів.

Формування емоційної стійкості проходить у п'ять етапів:

- первинна діагностика - моніторинг емоційного стану спортсменів перед початком заняття;
- організаційно-настановний - актуалізація наявних знань у підлітків з управління емоційним станом, забезпечення мотивації майбутньої діяльності;
- тренувальний - створення ситуації успіху, розвиток у спортсменів навичок роботи з емоціями, співвіднесення нових знань із наявними, розуміння сенсу вправ;
- рефлексивний - формування у юних спортсменів розуміння своїх чужих емоцій, узагальнення корисної інформації, написання власного есе, обговорення думок про проведеному занятті;
- підсумкова діагностика - моніторинг емоційного стану підлітків перед/після заняття.

Також тренер не повинен забувати про розвиток морально-вольових якостей: цілеспрямованості, терплячості, наполегливості, завзятості, самовладання, витримки, сміливості, рішучості, самостійності, чесності, мати власне почуття гідності [57].

У спортивній психології прийнято виділяти два аспекти мотивації: мотивація досягнення успіху і мотивація уникнення невдачі. Для того, щоб здійснювалася мотивація досягнення успіху, діяльність і стан суб'єкта повинні відповідати наступним вимогам:

- діяльність повинна залишати після себе відчутний результат;
- цей результат повинен оцінюватися якісно і кількісно;
- вимоги до оцінюваної діяльності не повинні бути ні занадто високими, ні занадто низькими;
- для оцінки результатів повинна бути певна шкала і в рамках цієї шкали якийсь нормативний рівень, що вважається обов'язковим, так що досягнення цього рівня (або не досягнення) може викликати гордість або відповідно розчарування;

- діяльність повинна бути бажаною для суб'єкта, і її результат повинен бути отриманий ним самим [24].

У мотивації досягнення мети у спортсменів переважають мотиви надії на успіх. Спортсмени рідше, ніж інші люди, мотивовані на уникнення невдачі, думають перед початком діяльності: «Як би чого не вийшло. Як би не програти». У зміст мотиву спортсмена на досягнення успіху входять: прагнення до перемоги, емоційний фактор, здатність «боротися до кінця». Найбільшою силою мотиву мають спортсмени видів спорту циклічного характеру, що вимагають переважного прояву витривалості. В іграх і єдиноборствах мотивація не так сильно виражена, але зате вона більш складна і пов'язана з різними рисами особистості [52]

У якості рекомендацій для тренерів пропонується наступне. Для розуміння мотивів занять спортом та успішної роботи конкретного спортсмена необхідно зібрати інформацію, що стосується соціального становища, емоційної структури і його відношення до реальної ситуації. Для отримання подібної інформації пропонуються: бесіди, спостереження, експертна оцінка, об'єктивні і проєктивні тести, автобіографічний метод.

Тренеру не слід дивуватися можливим змінам в мотивації спортсмена від сезону до сезону і навіть в тижневому циклі. Тренер повинен ставитися до цього зі знанням справи, терпляче і уважно, намагаючись бути об'єктивним. Така поведінка тренера допоможе спортсмену перебудуватися, визначитися з продовженням занять спортом

Висловлювання тренера повинні бути аргументованими і звернені до інтелекту спортсмена, а не до емоцій.

При вивченні та формуванні спортивної мотивації предметом аналізу тренера, психолога повинні стати такі компоненти мотиваційної сфери спортсмена, як його мотиви, цілі, емоції, вміння вчитися спортивному мистецтву.

У формуванні мотивації широке поширення за кордоном отримали мотиваційні тренінги, які використовуються в різних сферах діяльності

людини (навчанні, праці). У роботі з юними спортсменами застосовуються наступні мотиваційні тренінги:

- 1) тренінг причинних схем;
- 2) тренінг особистісної причинності;
- 3) тренінг внутрішньої мотивації;
- 4) тренінг мотивації досягнення [57].

ВИСНОВКИ

1. Під час розгляду спеціальної літератури було встановлено, що у сучасних дослідженнях та публікаціях недостатня увага приділяється психологічному стану спортсменів. Ми, в свою чергу, ознайомилися з особливостями психоемоційних станів спортсменів у єдиноборствах, з поняттям мотивації досягнення успіху, а також роллю агресії та агресивності як стану у спортивній діяльності підлітків, які займаються єдиноборствами. Так як це є одними з провідних параметрів ми висунули гіпотезу з приводу взаємозв'язку і можливого впливу цих показників один на одного.

2. Під час виконання дослідницької роботи, що стосується агресивності у спорті, нам довелося розмежувати поняття агресії та агресивності. Розглянули ці поняття у межах сучасних психологічних теорій. Проблему агресивності у спорті вивчали на основі даних, отриманих М'ясниковою, Расселом, а також на основі досліджень, проведених В.А. Кабачкової, Н.Б. Кутергін і ін. У цих роботах ми з'ясували, що агресивність є важливим компонентом для спортсмена, а так само те, що в різних видах спорту рівень агресії, агресивності різний. вчені звертали увагу на зв'язок мотиваційної сфери та агресії, у тому числі й агресивності. У їхніх роботах видно зв'язок сфер, що цікавлять нас, проте їх роботи не були спрямовані на вивчення мотивації досягнення успіху і агресивності, вони більше зосереджували увагу на вплив агресивності на спортивну діяльність. З робіт ми побачили, що проблема співвідношення мотивації досягнення успіху та агресивності у спорті не була досить вивчена, а відомі моменти неоднозначні.

3. Розглядаючи питання мотивації досягнення успіху ми спочатку розмежували поняття мотиву, мотивації, докладніше виходячи з робіт Мюррея, Д. МакКлелланда, Х. Хекхаузена уточнили поняття мотивації досягнення. Мотивацію досягнення успіху саме у спорті ми змогли вивчити завдяки роботам В.А. Дьоміна, Н.А. Худалова та ін.

У результаті зробили висновок, що мотивація у спортсменів постійно змінюється із віком, із досвідом занять, із соціальною обстановкою. Також з'ясували, що мотивація досягнення успіху для спортсменів є однією зі складових, які дозволяють спортсмену досягати результатів, перемог у спорті. Для спорту та науки важливий той момент, що знання особливостей мотиваційної сфери особистості спортсмена дозволяє цілеспрямовано готувати його до досягнення високих результатів.

4. Для реалізації емпіричної частини дослідження ми вибрали по дві методики на кожен із аспектів, що вивчаються. Так мотивацію досягнення успіху вивчали за допомогою методики «мотивації досягнення успіху Т. Елерса», яка показала, що більшість дзюдоїстів підліткового віку має високу мотивацію досягнення і ні в кого немає низької. Так само використовували методику Реана з «Діагностики мотивації успіху та остраху невдач», яка показала, що переважна частина піддослідних має мотивацію досягнення успіху.

Методики («Діагностики ворожості Кука-Медлей», «Тест емоцій Басса-Дарки в модифікації Резапкіної Г») на виявлення рівня агресивності у спортсменів показали, що у юних спортсменів може бути різний рівень агресивності, без сильної переваги якогось із рівнів (зустрічається високий, середній та низький рівні).

У результаті роботи ми ознайомилися з особливостями психоемоційних станів спортсменів у єдиноборствах, з мотивацією досягнення успіху, а також роллю агресії та агресивності у спорті.

Для того щоб зробити висновок, ми узагальнили дані за методиками та за допомогою методів математичної обробки перевірили кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та агресивністю у спортсменів.

Висновки по роботі такі:

1. У спортсменів переважає мотивація досягнення успіху.

2. Спортсмени характеризуються низьким рівнем агресії. При цьому у разі її прояву спортсмени більш схильні до вербальної та фізичної, але не непрямой агресії.
3. Кореляційного зв'язку між мотивацією досягнення успіху та агресивністю не виявлено, отже, зв'язок між рівнем агресивності та мотивацією досягнення успіху немає.

На результат могло вплинути: невелика вибірка, а також різниця у спортсменів у досвіді занять та гендері, при диференціації за цими показниками, можливо, результати зміняться; практично у всіх спортсменів був високий ступінь мотивації досягнення успіху, тим самим не було можливості зробити аналіз взаємозв'язку у спортсменів-дзюдоїстів з низькою мотивацією досягнення. Таким чином, ми дійшли висновку: гіпотеза даної дослідницької роботи не підтвердилася, взаємозв'язок між мотивацією досягнення успіху та агресивності у спортсменів-дзюдоїстів підліткового віку відсутня.

5. На основі проведених досліджень було складено практичні рекомендації для можливості корегування психоемоційних станів юних спортсменів. Агресія не завжди є шкідливою, але потребує контролю. Спортсмен-єдиноборець повинен мати певну ступінь агресивності, бо її відсутність призведе до пасивності особистості, відомості, а надмірний розвиток агресії веде до конфліктності. Тому тренеру необхідно відстежувати рівень агресивності у кожного окремого спортсмена та вживати заходів щодо її мінімізації та напрямку в потрібне русло.

Що стосується мотиваційної сфери, у якості рекомендацій для тренерів пропонується наступне. Для розуміння мотивів занять спортом та успішної роботи конкретного спортсмена необхідно зібрати інформацію про соціальне становище, емоційну структуру і його відношення до реальної ситуації. Для отримання подібної інформації пропонуються: бесіди, спостереження, експертна оцінка, об'єктивні і проєктивні тести, автобіографічний метод.

У формуванні мотивації у роботі з юними спортсменами застосовуються наступні спеціальні мотиваційні тренінги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абульханова КА. Психология и сознание личности (проблемы методологии, теории и исследования реальной личности): избр. психол. тр. Моск. психол.-соц. ин-т. Воронеж: МОДЭК; 1999. 224 с.
2. Акопов ГВ. Психология сознания. Вопросы методологии, теории и прикладных исследований. Москва: Ин-т психологии РАН; 2010. 272 с.
3. Асеев ВГ. Мотивация поведения и формирования личности. М.;1976
4. Алексеев АВ. Преодолей себя! Психическая подготовка в спорте. – изд. 5-е, перераб. и доп. – Ростов н/Дону: Феникс; 2006. 352 с.
5. Бабушкин ГД. Формирование спортивной мотивации. Омск: СибГАФК; 2000. 456 с.
6. Бріскін ЮА. Оцінювання готовності спортсмена до оптимального рішення в ситуації спортивного двобою (на матеріалі дослідження спортсменів-фехтувальників): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогічна і вікова психологія». Київ; 1998. 23 с.
7. Вейнберг РС. Психологія спорту: навч. вид. Київ: Олімп. літ.; 2001. 116 с
8. Волкова ВІ. Психологія спорту: навч. посіб. Київ: Олімп. літ.; 2007. 298 с.
9. Войтенко СМ. Розвиток наукових уявлень про спільну спортивну діяльність: феноменологія, структура, регуляція. Актуальні проблеми фізичної культури і спорту; 2013. Вип. 26 (1). С. 55–65.
10. Гогунів ЄМ. Психологія фізичного виховання і спорту. Київ: Академія; 2000. 288 с.
11. Горбунов ГД. Психопедагогіка. М.: Физкультура и спорт, 1986. 208 с.
12. Горго ЮП. Психофізіологія (прикладні аспекти): навч. посіб. К.: МАУП; 1999. 123 с.

13. Гринь ОР. Психологічне забезпечення та супровід підготовки кваліфікованих спортсменів: навч. посіб. Київ: Олімпій. літ; 2015. 276 с.
14. Елизаров СГ. Мотивационно-ценностная включенность малой группы в социальную систему (систему групп) различных типов: дис. ... дра психол. наук: 19.00.05. Киев; 2010. 409 с.
15. Ильин ЕП. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург; 2000. 234 с.
16. Кириленко Т. Психологія: емоційна сфера особистості: навчальний посібник. Т. Кириленко. – Київ: Либідь; 2007. 256 с.
17. Корнейко УВ. Психологічні зміни особистості яхтсмена у процесі спортивної діяльності під впливом психотравмуючих факторів: автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання і спорту: 24.00.01. У. В. Корнійко; Нац. ун-т фіз. виховання і спорту України. – Київ; 2003. 21 с.
18. Коробейніков Г.В., Дудник О.К., Коняєва Л.Д. та ін. Діагностика психофізіологічних станів спортсменів: Метод, посібник. – Київ; 2008. 64 с.
19. Коцан ІЯ. Психологія здоров'я людини. Луцьк: ВНУ ім. Л. Українки; 2011. 352 с.
20. Кутергин НБ. Формирование оптимальной агрессивности у спортсменов-борцов: Автореф. Учен. степ. канд. педаг. наук. СПб.; 2007. 18 с.
21. Левитов НД. О психических состояниях человека. Н. Д. Левитов. – Москва: Просвещение; 1964. 344 с.
22. Лисенчук ГА. Значение психологической подготовки, а именно – управление конфликтными ситуациями в процессе подготовки высококвалифицированных футболистов. Дифференцированный подход в системе многолетней подготовки спортсменов различной квалификации, специализирующихся в игровых видах спорта. Малаховка; 2012. С. 157–160.

23. Мельничук І. Генеза емоційних особливостей у дітей різного віку та статі: автореф. дисс. ... канд. псих. Наук. І. Мельничук. – Харків; 2003. 15 с.
24. Наенко НИ. О различении состояний психической напряженности. Н. И. Наенко, О. В. Овчинникова. Психологические исследования, под ред. А. Н. Леонтьева, А. Р. Лурия, Е. Д. Хомской. – Москва: МГУ, 1970. – Вып. 2. – С. 40–46.
25. Олійник НА., Войтенко С.М. Психологічні особливості спортивної діяльності: Монографія. – Вінниця: ВНАУ; 2020. 240 с.
26. Платонов ВН. Психологическая подготовленность и психологическая подготовка спортсменов. В. Н. Платонов. Общая теория подготовки спортсменов в олимпийском спорте. – Киев: Олимпийская литература; 1997. С. 229–246.
27. Проценко ГВ. Стиль спілкування тренера як фактор успішності сумісної діяльності у спортивній команді (на прикладі юних волейболісток): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з фізич. виховання і спорту: 24.00.01 «Олімпійський і професійний спорт». Київ; 2010. 20 с.
28. Родионов АВ. Психологические основы тактической деятельности в спорте. А. В. Родионов. Теория и практика физической культуры. – 1993. С. 7–9.
29. Родионов АВ. Принцип психофизиологического сопряжения в подготовке спортсменов-единоборцев высокой квалификации. А. В. Родионов. Наука в олимпийском спорте; 2003. С. 143–146.
30. Русинка П. Психологія: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 367 с.
31. Савиченко ОМ. Ціннісно-мотиваційна регуляція розвитку спортивних здібностей у юнацькому віці: дис. на здобуття наук. Ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Вікова та педагогічна психологія». Житомир; 2009. 259 с.

32. Симонов ПВ. Мотивированный мозг. П. В. Симонов. – Москва: Наука; 1987. 240 с.
33. Симонов ПВ. Эмоциональный мозг. П. В. Симонов. – Москва: Наука; 1981. 216 с.
34. Смоленцева ВН. Развитие навыков психорегуляции у спортсменов в процессе спортивного совершенствования. В. Н. Смоленцева. Теория и практика физической культуры; 2004. С. 41–45.
35. Степанский ВИ. Влияние мотивации достижения успеха и избегания неудачи на регуляцию деятельности. В. И. Степанский. Вопросы психологии; 1981. С. 59–74.
36. Суханов АД. Динамика мотивации борцов вольного стиля. А. Д. Суханов. Теория и практика физической культуры; 2001. С. 41–44.
37. Фетискин НП., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Диагностика мотивации успеха и боязни неудачи, Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп, М.; 2002. 151 с.
38. Хуртенко О. В. Оцінка рівня техніко-тактичної майстерності та прояву психологічних показників інтелектуального компонента кваліфікованих спортсменів. Вісн. Нац. ун-ту оборони України: зб. наук. праць. Київ: НУОУ; 2014. № 4 (41). С. 318–322.
39. Шилова ИМ. Управление психическими состояниями в тренировочной и соревновательной деятельности: IX Міжнар. наук. Конгрес «Олімпійський спорт і спорт для всіх». Київ: НУФКСУ; 2005. с. 210.
40. Шиян БМ. Теорія і методика наукових досліджень у фізичному вихованні та спорті: навч. посіб. Тернопіль: Навч. книга Богдан; 2008. 276 с.
41. Шумакова НЮ. Взаимосвязь физических упражнений с агрессивным поведением подростков.. Теория и практика физической культуры. - 2002. - № 9. С. 64
42. Anderson CA, Bushman VJ. Human aggression. Annual Review of Psychology. 2002; 53:27–51.

43. Bartlett, M. L., & Abrams, M. Anger and aggression in sport. In M. H. Anshel, T. A. Petrie, & J. A. Steinfeldt (Eds.), *APA handbook of sport and exercise psychology*, Vol. 1. Sport psychology; American Psychological Association; 2019. 509–528.
44. Bredemeier BJ. Moral reasoning and the perceived legitimacy of intentionally injurious sport acts. *Journal of Sport Psychology*. 1985; 7:110–124.
45. Buenemann, S., and Schweizer, G. The reciprocal relationship between nonverbal behavior and sports performance in a cross-lagged panel model. *Psychol. Sport Exerc.* 55:101956. doi: 10.1016/j.psychsport.2021.101956
46. Burnette, J. L., O’Boyle, E. H., VanEpps, E. M., Pollack, J. M., & Finkel, E. J. (2013). Mind-sets matter: A meta-analytic review of implicit theories and self-regulation. *Psychological Bulletin*, 139(3), 655–701.
47. Chemolli, E., & Gagné, M. Evidence against the continuum structure underlying motivation measures derived from self-determination theory. *Psychological Assessment*, 26(2), 2014. 575–585.
48. Cunningham, W. A., Dunfield, K., and Stillman, P. E. “Affect dynamics: iterative reprocessing in the production of emotional responses,” in *The Psychological Construction of Emotion*, eds L. Feldman Barrett and J. A. Russell (New York, NY: The Guilford Press). 2015.
49. Deci, E. L., & Ryan, R. M. Motivation, personality, and development within embedded social contexts: An overview of self-determination theory. In P. E. Nathan (Ed.), *The Oxford Handbook of Human Motivation*; 2012. 85–107.
50. Drumińska, E., Wojdat, M., Pujszo, M., and Stepniak, R. Pedagogical and psychological aspects of prevention of aggression at school stage. *J. Educ. Health Sport*. 2016. 595–606. doi: 10.5281/zenodo.61003
51. Englert, C. Ego depletion in sports: highlighting the importance of self-control strength for high-level sport performance. *Curr. Opin. Psychol.* 16, 1–5. doi: 10.1016/j.copsyc.2017.02.028

52. Fritsch, J., and Jekauc, D “Self-talk and emotion regulation,” in *Self-Talk in Sport*, eds A. T. Latinjak and A. Hatzigeorgiadis (New York, NY: Routledge); 2020. 64–76. doi: 10.4324/9780429460623-5
53. Gillet, N.; Vallerand, R.J.; Amoura, S.; Baldes, B. Influence of coaches’ autonomy support on athletes’ motivation and sport performance: A test of the hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation. *Psychol. Sport Exerc.* 2010. 155–161.
54. Graczyk, M., Hucinski, T., Norkowski, H., Peczak-Graczyk, A., and Rozanowska, A. The level of aggression syndrome and a type of practised combat sport. *J. Combat Sports Martial Arts.* 1,2010. 1–14.
55. Harwood, A., Lavidor, M., and Rassovsky, Y. Reducing aggression with martial arts: a meta-analysis of child and youth studies. *Aggress. Violent Behav.* 34, 96–101. doi: 10.1016/j.avb.2017.03.001
56. Isacco, L.; Degoutte, F.; Ennequin, G.; Pereira, B.; Thivel, D.; Filaire, E. Rapid weight loss influences the physical; psychological and biological responses during a simulated competition in national judo athletes. *Eur. J. Sport Sci.* 2020, 20, 580–591.
57. Korobeynikov, G.V.; Korobeynikova, L.G.; Romanyuk, L.V.; Dakal, N.A.; Danko, G.V. Relationship of psychophysiological characteristics with different levels of motivation in judo athletes of high qualification. *Pedagog. Phys. Cult. Sports* 2017, 21, 272.
58. Kuśnierz, C., and Bartik, P. The impact of practice of selected combat sports on signs of aggression in players in comparison with their non-training peers. *J. Combat Sports Martial Arts.* 5, 2014. 17–22. doi: 10.5604/20815735.1127448
59. Prieto, J. L., and Huertas-Delgado, F. J. Basic psychological needs, sport organization and levels of physical activity in scholars. *Rev. Psicol. Deporte* 28; 2019. 115–124.
60. Ryan, R., and Deci, E. Intrinsic and extrinsic motivation from a selfdetermination theory perspective: definitions, theory, practices, and

future directions. *Contemp. Educ. Psychol.* 61:101860. doi:
10.1016/j.cedpsych;.2020.101860

61. Yasar, O.M.; Turgut, M. Mental toughness of elite judo athletes. *Acta Med.* 2020. 36, 995.

62. <https://www.evise.com/profile/#/PSE/login> and select " Emotions in sport" as the article type. The deadline for submissions is May 31, 2021.