

Секция «Психология»

**Специфика мотивационной структуры личности у спортсменов –
волейболистов различных категорий**

Изотова Анна Владимировна

Аспирант

*Новосибирский государственный педагогический университет, Факультет
психологии, Новосибирск, Россия*

E-mail: izoanna@yandex.ru

Анализ состояния мирового спорта показывает, что успешность выступлений спортсменов на соревнованиях зависит не только от высокого уровня технической и физической подготовки, но и от психологической составляющей, являющейся на сегодняшний день одной из актуальных в области спортивной подготовки (Родионов А.В.).

Мотивация спортсмена как важнейший компонент побуждения к профессиональной деятельности рассматривается в ряде научных работ (Бобровский А.В., Ильин Е.П., Пилоян Р.А., Шумилин А.П. и др.). Однако в этом направлении остается множество проблем, неисследованных зон. Одной из таких «зон» является связь специфики мотивации с успешностью спортивной деятельности.

С целью выявления связи особенностей мотивации с продуктивностью спортивной деятельности было проведено исследование на выборке, которая составила 80 спортсменов - волейболистов Детско-юношеской школы г. Бердск в возрасте от 14 до 16 лет. В процессе исследования использовались следующие психодиагностические методики: 1) Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса; 2) Тест-анкета 1 «Эмоциональная направленность» Б.И. Додонова; 3) Методика «Диагностика мотивационной структуры личности» В.Э.Мильмана [1, 2].

Общая выборка была дифференцирована по признаку наличия спортивного разряда, по этому критерию мы разделили всех спортсменов на 4 группы: 1) кандидаты в мастера спорта (КМС); 2) перворазрядники; 3) спортсмены, имеющие 2 разряд и 4) спортсмены с 3 разрядом.

В контексте обработки полученных данных нами были получены такие данные. Спортсмены – волейболисты, имеющие звания КМС, 1, 2 и 3 разряды значительно различаются по мотивам:

1. Для спортсменов с разрядом КМС характерны такие мотивы как спортивный мотив ($H=8,79$ при $p<0,05$), мотив на успех ($H=8,61$ при $p<0,05$) и коммуникативный мотив ($H=8,07$ при $p<0,05$). Мы читаем, что это может быть связано с тем, что они уже достигли определенного статуса, активно стремятся к достижению цели. Мотивы, направленные на результат деятельности, возникают под влиянием внутренних факторов (самооценки, убеждения, желания и др.). Их укрепление обусловлено достигаемыми результатами. Как известно, мотив достижения успеха в спорте проявляется именно на стадии высшего спортивного мастерства [1]. Вследствие многолетней тренировки, участия в соревнованиях, спортсмен привык к значительным физическим нагрузкам, к состоянию высокой напряженности психики, ему необходимо острое соперничество, в том числе с самим собой, что является необходимым условием для сформированности спортивного мотива. Но и сама спортивная деятельность может влиять на формирование спортивного мотива. Ведь, целью занятий спортом является достижение наивысших

результатов, и именно в спортивной деятельности целенаправленно осуществляются процесс развития психических процессов (например, двигательной памяти) и свойств личности (мотивационной сферы, эмоций, воли и другие).

2. Для спортсменов с 1 разрядом преобладают мотив на комфорт ($H=8,17$ при $p<0,05$), рабочая направленность ($H=7,49$ при $p<0,05$) и мотив социального статуса ($H=7,74$ при $p<0,05$). Важность социального статуса для спортсменов с 1 разрядом может быть обусловлена: 1) самовыражением и самоутверждением (стремление стать ловким и сильным); 2) успехи в спорте повышают их престиж в обществе; 3) спортсменам, имеющим серьезный уровень подготовки, разряд, в настоящее время гораздо проще поступить и учиться в высших учебных заведениях. Но для того, чтобы получить заслуженный социальный статус на спортивном поприще, надо много трудиться, необходима рабочая направленность личности, которая сильно развита у них. Именно поэтому перворазрядники показали наибольшую выраженность в потребности в достижениях, то есть стремление добиваться своего во что бы то ни стало.

3. Для спортсменов со 2 разрядом характерны мотив стремление к успеху ($H=16,65$ при $p<0,01$), ориентация на процесс ($H=8,93$ при $p<0,05$), посторонние мотивы ($H=43,44$ при $p<0,01$) и эмоциональная устойчивость ($H=34,82$ при $p<0,01$). Мы считаем, при ярко выраженном стремлении к успеху их процессуальная направленность, то есть получение наслаждения от процесса деятельности (азарт, соперничество, приподнятость настроения, чувство удовлетворения от выполнения сложных упражнений и от победы) препятствует результативности. Ими больше движет интерес к спортивному делу, а для достижения результата требуется много рутинной работы, негативное отношение к которой надо преодолевать, в чем им может помочь хорошая эмоциональная устойчивость. Но посторонние мотивы (например, стремление руководить другими или акquisитивные мотивы) не способствуют развитию мотивации достижения и могут быть связаны с неопределенностью в спортивном самоопределении.

4. Для спортсменов с 3 разрядом более значимым является денежный мотив ($H=9,16$ при $p<0,05$). Мы считаем, что денежный мотив связан с меньшим уровнем достижений. Получается, что главным побудительным мотивом является жажда получения денег (материальная выгода).

Проведенное исследование показало, что существует связь между спортивным разрядом и определенной мотивационной структурой личности спортсменов-волейболистов. Для КМС характерны спортивный мотив, стремление к успеху, чувство превосходства и потребность в самоутверждении, в славе, в комфорте, любовании результатами своего труда, а также потребность в коммуникациях. Спортсмены с 1 разрядом ориентированы на достижение социального статуса, на достижения (результата) в области спорта, для них характерен завышенный уровень притязаний, желание добиться успехов в спорте и чувство спортивного азарта. Для спортсменов, имеющих 2 разряд, характерны ориентация на процесс, эмоциональная устойчивость, стремление к успеху при наличии посторонних мотивов (материальная заинтересованность, стремление руководить другими, престижность). Спортсмены с 3 разрядом ориентированы на денежное вознаграждение, стремление завоевать признание, жажда острых ощущений. Можно сделать вывод, что система материальных поощрений (в том числе и денег) может быть действенной только при наличии мотивации к достижению, к успеху.

Литература

1. Вотчин И.С. Психология личности. Новосибирск: Изд. НГПУ, 2003.
2. Психодиагностика эмоциональной сферы личности: практическое пособие / Авт.-сост. Г.А. Шалимова. – М.: АРКТИ, 2006.