

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ СТУДЕНТІВ -СПОРТСМЕНІВ

Богдан ЛЕКО, Галина ЧУЙКО

Буковинський університет

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Мета дослідження. Проаналізувати теоретичні аспекти проблеми мотивації та провести емпіричне дослідження особливостей мотивації студентів-спортсменів у порівнянні зі студентами, які не займаються спортом.

У нашому дослідженні використовувалися такі **методики**: “Діагностика мотиваційної структури особистості”, “Діагностика потреби в пошуках відчуттів”, “Мотивація успіху та страху невдачі”, “МАС” М.Кубишкіної та використовувалися аналітико-синтетичний і порівняльний методи аналізу результатів дослідження.

Анотація. У статті аналізуються основні особливості мотивації особистості, види мотивів і досліджуються особливості мотиваційної сфери студентів-фізкультурників, порівняно зі студентами-економістами.

Ключові слова: мотивація, мотив, потреба, досягнення успіху, уникати невдачі.

Постановка проблеми. Причини дій, поведінки, вчинків особистості с поконвіку були в центрі уваги різних наук, об'єктом аналізу яких є людина, що, однак, не призвело ні до досконалого їх вивчення й аналізу, ні до адекватної їх класифікації, ні, тим більше, до типізації їх у співвідношенні з іншими факторами, що зумовлюють активність людини. Очевидно, що психологічна наука підійшла до розв'язання даної таємничої проблеми чи не найближче, вивчивши мотиви людської поведінки (motiv (від лат. movere) – спонукання до руху, штовхати) та її мотивацію. Отже, мотив – спонукальна причина дій і вчинків людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дану актуальну в наш час проблему досліджувало багато вчених, зокрема, О.М. Леонтьєв, Є.П. Ільїн, Х.Хекхаузен, А.Маслоу, Дж.Аткінсон, В.К. Віллонас, Г.Д. Горбунов, ін. Проте усі аспекти проблеми досі не вивчені і потребують подальшого ґрунтовного аналізу.

Мета дослідження. Проаналізувати теоретичні аспекти проблеми мотивації та провести емпіричне дослідження особливостей мотивації студентів-спортсменів у порівнянні зі студентами, які не займаються спортом.

Результати дослідження та їх обговорення. Р.Кеттел серед рис особистості назвав і динамічні (мотиви). Динамічні риси особистості є мотиваційними, оскільки “забезпечують її енергію та вказують напрямом” [2]. Деякі мотивування вроджені, решта – набуваються. Типи динамічних рис він назвав ергами (від грецького “енергія”) та метаергами. Ерги співставні з тваринними інстинктами, кожен ерг пов'язаний з певною метою. Прояви ергів індивідуальні. Метаерги формуються у соціальному середовищі, можуть бути почуттями (більш загальні ерги; головний у цьому плані мотив – почуття себе) й установками (специфічне вираження почуттів, “інтерес в руслі дії”). Динамічні риси особистості активуються ситуаціями, допомагають людині обрати мету та дають енергію для її досягнення. Тобто вчений визнає мотивуючу силу емоцій людини.

А. Маслоу запропонував теорію мотивації, вважаючи, що “люди мотивовані для пошуку особистих цілей, і це робить їх життя значним і осмисленим” [5]. Всі потреби людини є вродженими та організованими у ієрархічну систему пріоритету. Найнижчий рівень мотивації представлений фізіологічними потребами. Вище у порядку черговості розташовані потреби у безпеці й захисті (в організації, стабільності, законі та порядку); належності та любові (встановлювати стосунки прихильності з іншими у своїй сім'ї та групі); самоповазі та повазі іншими (самоповага включає: компетентність, упевненість, досягнення, незалежність і свободу; повага іншими – престиж, оцінка, визнання, репутація, статус і прийняття). Сукупність даних потреб складає психологічні потреби людини. Найвищий рівень потреб представлений потребою в самоактуалізації, чи особистому самовдосконаленні, – це потреби росту. Самоактуалізація, за Маслоу, – це бажання людини стати тим, чим вона може стати згідно зі своєю при-

родою. Згідно Маслоу, “потреби не можуть бути задоволені за принципом “все чи нічого”; середня людина задовольняє свої потреби приблизно так: 85 % – фізіологічні, 70 % – безпека і захист, 50 % – любов і належність, 40 % – самоповага, 10 % – самоактуалізація” [5].

Крім фізіологічних потреб, що є обов’язковими й імперативними, на думку Е. Фромма, існує непереборний бік людської природи, що не є результатом фізіологічних процесів, проте “складає саму суть людського буття – це потреба людини вступати у взаємостосунки і зв’язки з оточуючим світом; основне завдання якої полягає в тому, щоб уникнути самотності” [3]. Фромм виділяє п’ять основних людських потреб, що мають соціальну природу, саме вони мотивують характер поведінки людини: потреба у зв’язку з іншими, в трансценденції (піднятися над своєю тваринною природою, стати творцем), в укоріненні (бути частиною світу), в ідентичності (прагнення до унікальності своєї індивідуальності) та в системі орієнтації, що забезпечує стабільність і послідовність способу сприйняття та розуміння світу [4].

Диференційований ретельний опис мотивації, основною рисою якої є постійне акцентування на співіснуванні та взаємозв’язку фізіологічних і психологічних процесів, зробив Г. Меррей. Психолог виділив 20 типових потреб особистості, які й після аналізу іншими дослідниками визнаються досить репрезентативними. Крім того, Меррей розрізняв типи потреб: вісцерогенні та психогенні; відкриті та приховані; фокальні та дифузні; проактивні та реактивні; процесуальні, модальні та ефективні.

Мотив – складне психологічне утворення, що спонукає до усвідомлених дій і вчинків і служить для них основою (обґрунтуванням) [1]. Потреба – переживання стану внутрішньої напруги, що виникає внаслідок відображення у свідомості нужди (пот рібності, бажаності чогось) і спонукає психічну активність, пов’язану з цілепокладанням. Потребу зазвичай розглядають як спонукання до дії, діяльності, поведінки, прояву активності. Учені виділяють латентну стадію розвитку мотивації (формування потреб), протягом якої відбувається специфічне “налаштування” чутливості до зовнішніх подразників. Друга стадія формування потреби – неусвідомлювана модальність нужди (мотивації); вона характеризується як відчуття якогось нового стану. Це відповідає першій стадії стресу – тривозі, описаній Г. Сельє. На цій стадії енергія мотивації настільки неспецифічна, що може стимулювати поведінку іншої модальності. Третя стадія – це стадія усвідомлення потреби [1].

У вітчизняній психології потреби найчастіше поділяються на матеріальні (їсти, пити, житло, ін.), духовні (у пізнанні, творчості, ін.) і соціальні (у спілкуванні, визнанні, суспільній діяльності, ін.).

Уперше вжите А. Шопенгауером поняття “мотивація” і досі трактується по-різному, найчастіше – як сукупність факторів, що підтримують і скеровують, визначають поведінку людини; систему процесів, що відповідають за спонукання та діяльність [1].

Виділяються два види мотивації: екстринсивна (обумовлена зовнішніми умовами та обставинами) та інтринсивна (внутрішня, пов’язана з особистими диспозиціями). Крім того, психологи вказують на необхідність поетапного розгляду мотиваційного процесу. Наприклад, А.А. Файзулаєв виділяє в мотиваційному процесі 5 етапів: 1) виникнення спонукання й усвідомлення його предметного змісту, результату та способів здійснення цієї дії; 2) “прийняття мотиву” – внутрішнє прийняття спонукання, тобто ідентифікація його з мотиваційно-смысловими утвореннями особистості, співвіднесення з ієрархією особистих цінностей і відносин людини; тут мотив стає не лише спонукальним, усвідомленим, але й смислотворчим; 3) реалізація мотиву в конкретних умовах, в результаті чого його зміст може змінитися; 4) закріплення мотиву, перетворення його на рису характеру; 5) актуалізація потенційного спонукання, прояв відповідної риси характеру в умовах внутрішньої чи зовнішньої необхідності чи бажання [1].

В.Г. Леонтьєв розглядає мотив як системне утворення особистості, системний спосіб організації активності людини. Внутрішня психологічна структура мотиву складається, на його думку, з двох підструктур: підструктури властивостей, що утворюють мотиваційне ядро, і підструктури функцій, в якому проявляються його властивості. У свою чергу, в центральній частині мотиву виділяються такі властивості: змістовні, установочні, вольові, а також спрямованість, значимість, динамічність, емоційність [1].

За Дж. Аткинсоном, силу прагнень людини можна визначити за допомогою формули: $M = P_{ду} \times V_{дц} \times Z_{дц}$, де M – сила мотивації, $P_{ду}$ – сила мотиву досягнення успіху як особистісна якість; $V_{дц}$ – суб’єктивно оцінювана ймовірність досягнення поставленої мети; $Z_{дц}$ – особистісне значення досягнення даної мети для людини.

Мотивація навчально-фізкультурної діяльності зумовлюється різними потребами, які А.Ц. Пуні розділив на три групи: потреба в русі, потреб а у виконанні обов’язків учнів і потреба в спортивній діяльності [1]. При цьому потреба в русі є базовою, вродженою потребою людини, сила якої зумовлюється генетично та типом нервової системи і яка змінюється з віком.

Серед мотивів занять спортом Б.Дж. Кретті виділяє такі: прагнення до переживання стресу та його переборення; прагнення до досконалості; підвищення соціального статусу; потреба бути членом спортивної команди, частиною колективу; отримання матеріальних заохочень [1].

Г.Д. Горбунов пропонує класифікацію спортивних мотивів і їх складових за такими принципами: строк поставлених цілей, методи формування та підтримання установки на досягнення успіху, види можливих заохочень, види спільних заходів для розвитку традицій команди, способи надання емоційності тренувальним заняттям, особливості особистості тренера [1].

Нами проводилося емпіричне дослідження мотиваційної сфери студентів-спортсменів у порівнянні її зі студентами, які не займаються спортом. Вибірка складалася з 2 груп: Е (студенти-економісти, $n = 21$) та F (студенти-фізкультурники, $n = 17$), віком 18–20 років. Спочатку вивчалися результати групи Е.

Аналіз даних за методикою В.Е. Мільмана “Діагностика мотиваційної структури особистості” виявив (рис. 1):

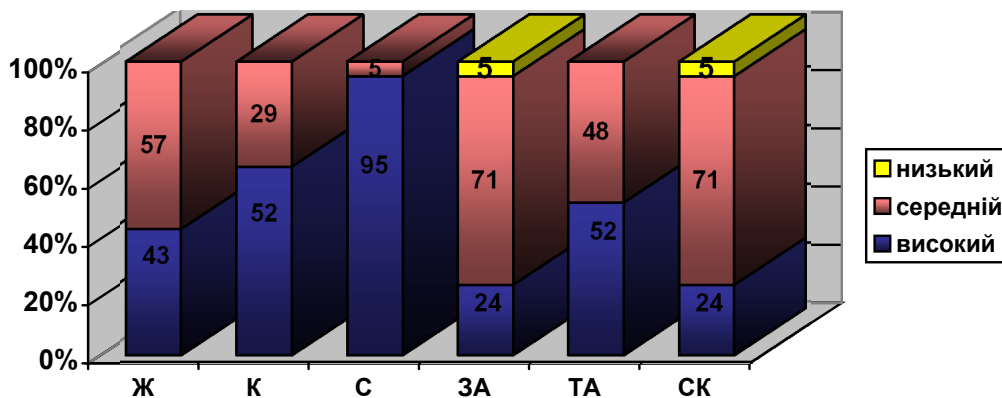


Рис.1. Мотиваційна структура особистості (група Е)

- найсильніше в групі Е проявляється прагнення до спілкування (С) – високий рівень даного мотиву діагностований у 95,24 %;
- другу позицію займає мотив забезпечення комфорту (К), високий рівень – у 71,43 %, у решти – середній;
- наступний, де високий рівень прояву – в 11 осіб, що складає 52,38 %, – мотив творчої активності особистості (ТА);
- мотив життєвого забезпечення (Ж) реалізується переважно на середньому рівні – у 57,14 %;
- мотиви загальної активності (ЗА) та соціальної корисності (СК) займають найменше місце у структурі особистісної мотивації і проявляються переважно на середньому рівні – по 71,43 %;
- загальна життєва спрямованість особистості частіше переважає робочу спрямованість – у 52,38 %, ніж навпаки, – у 42,86 %.

Застосування методики М.Цукермана, що визначає потребу в пошуку відчуттів, показує, що у більшості опитаних даних мотив виявляється на середньому рівні – у 71,42 % студентів, ще

у 23,81 % групи Е – висока потреба пошуку “гострих” відчуттів, і лише в 1 опитаного вона мінімальна (4,76 %).

Методика О. Реана дозволяє визначити основну мотиваційну спрямованість особистості – на досягнення успіху чи уникання невдачі – співвідношення у даній групі складає 12:1 – 57,14 % опитаних орієнтовані на успіх і лише 4,76 % – на уникання невдачі; у решти студентів мотиваційний полюс не виражений, хоча більшість з них ближчі до орієнтації на успіх – 38 %.

Аналіз середніх за методикою МАС М.Кубишкіної показує, що прагнення досягти мети дещо переважає бажання досягти соціального престижу (23,29 та 23,19 балів), тобто соціальний престиж не отожднюється з метою особистості, нижчу ж позицію займає прагнення до змагальності, суперництва – 19,81 балів.

Кореляційний аналіз виявив існування статистично значимого зв'язку між: мотивом життєзабезпечення й загальною активністю ($r = 0,50$) і прагненням соціального престижу ($r = -0,45$); тобто життєве забезпечення прямо залежить від загальної активності особистості, але зменшується зі збільшенням у неї прагнення соціального престижу;

- мотивом комфорту та мотивами спілкування ($r = 0,55$), соціальної корисності ($r = 0,45$) і мотивацією досягнення успіху ($r = 0,50$); отже, комфорт розуміється як задоволення потреби у спілкуванні, бути соціально корисним та орієнтуватися на досягнення успіху;
- спілкуванням та творчою активністю ($r = 0,52$) і соціальною корисністю ($r = 0,45$); загальною активністю та соціальною корисністю ($r = 0,51$); мотив спілкування також пов'язаний з творчою активністю, соціальною корисністю особистості та прагненням загальної активності;
- творчою активністю та пошуком відчуттів ($r = -0,52$), отже, чим більша творча активність людини, тим менша її потреба у пошуку відчуттів;
- соціальною корисністю та мотивацією досягнення успіху ($r = 0,45$); з якою асоціюється соціальна корисність;
- пошуком відчуттів і бажаннями змагатися ($r = 0,55$); бажаннями соціального престижу і досягнення мети ($r = 0,65$); потреба у відчуттях може реалізуватися у прагненні суперництва, а соціального престижу – в бажанні досягти мети.

Аналіз даних групи F за методикою Мільмана (рис. 2) показує:

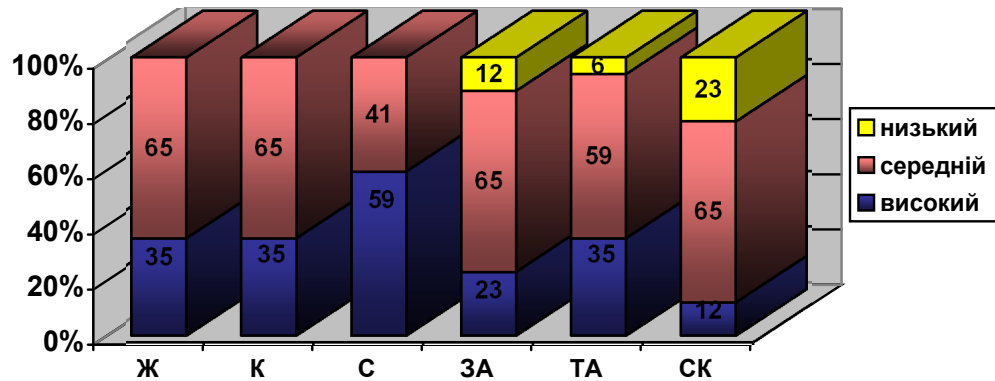


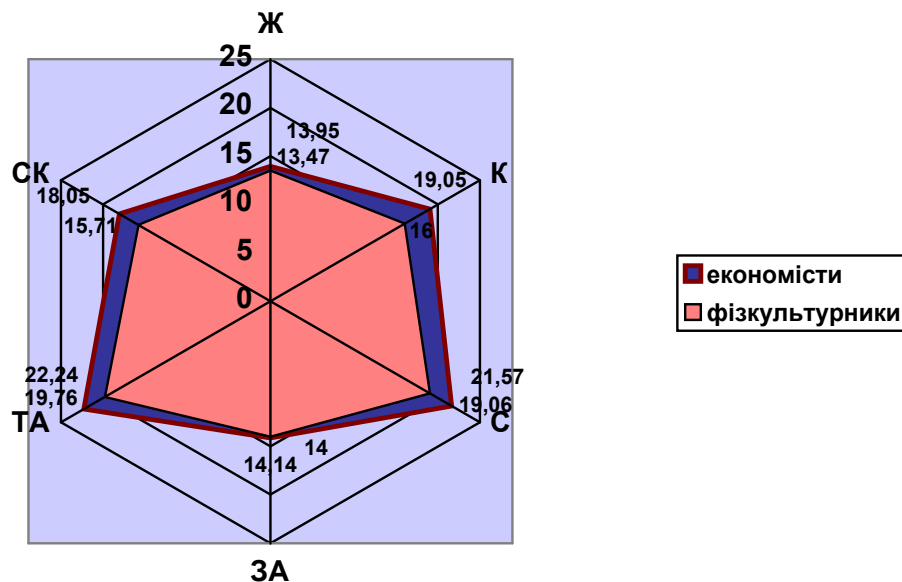
Рис.2. Мотиваційна структура особистості (група F)

- серед результатів даної групи, як і попередньої, на першій позиції у структурі мотивації особистості – мотив спілкування, високий рівень його прояву виявлений у 58,82 % опитаних, середній – у решти, 41,18 % студентів;
- другу позицію займають, водночас, два мотиви: життєзабезпечення та комфорту (тобто життєзабезпечення для спортсменів важливіше, ніж для економістів), де високий рівень – у 35,29 % опитаних, а середній – у 64,71 %;
- на четвертій позиції опиняється мотив творчої активності, де кількість опитаних з високим рівнем прояву мотиву така, як і в попередньому разі, проте крім 58,82 % середнього рівня присутній і низький – у 5,88 % опитаних;

- наступне місце займає мотив загальної активності, що високим рівнем проявляється у 23,53% опитаних, середнім – у переважній більшості, 64,71%, низьким – у 11,76%;
- остання позиція залишається мотиву соціальної корисності, який групою F оцінюється значно нижче, ніж групою E, – високий рівень прояву даного мотиву – у 11,76%; середній – у 64,71%, низький – у 23,53% – чверті опитаних;
- суттєвою відмінністю між групами є те, що у спортсменів робоча спрямованість особистості частіше (у 47,06% випадків) переважає життєву, на відміну від групи E, як і середніх показників по групі: 49,47 – проти 48,53 балів.

На графіку, представленому нижче, видно різницю між двома групами за даними розглядуваної методики.

Графік середніх за методикою В.Е.Мільмана



Аналіз результатів за методикою Цукермана показує, що більшість опитаних – 70,59% – відчують середню потребу в пошуку відчуттів; у 23,53% – високий рівень прояву даної потреби, у решти, 5,88% спортсменів, – низький. Ці результати практично не відрізняються від даних групи E за цією методикою.

Схожа ситуація і за результатами методики Реана: 58,82% опитаних виявилися вмотивованими на досягнення успіху; у 41,18% студентів – мотиваційний полюс не виражений, проте – з переважанням тенденції досягти успіху. На відміну від групи E, у даній групі опитаних з переважанням мотивації уникання невдачі не виявлено.

За методикою Кубишкіної, прагнення соціального престижу переважає прагнення досягти мети (23,23 балів проти 22,59), на відміну від групи E, проте, оскільки виявлено статистично значимий кореляційний зв'язок між даними показниками у групі F ($r = 0,63$), можна зробити висновок, що досягнення соціального престижу може бути метою для спортсменів; третю позицію займає прагнення змагатися. Однак у даній групі воно виражене сильніше, ніж у економістів (рис. 3):

Кореляційний аналіз виявив значну кількість статистично значимого внутрітестового позитивного кореляційного зв'язку між параметрами першої методики (якого не було у групі E) та негативний кореляційний зв'язок між мотивом забезпечення комфорту та прагненням змагатися: $r = -0,65$, – отже, спортсмени тим більше прагнуть змагатися, чим менш забезпеченим є їх комфорт.

Для визначення, у яких випадках різниця між групами є статистично значимою, нами застосовувався U тест Манна-Уїтні. Виявлено, що лише у двох випадках відмінність між групами E та F є достовірною: мотиви забезпечення комфорту та спілкування статистично значимо сильніше проявляються у студентів-економістів, ніж у студентів-спортсменів, очевидно, через реальну можливість їх задоволення; $U_K = 95$ при $p < 0,01$; $U_C = 110,5$ при $p < 0,05$.

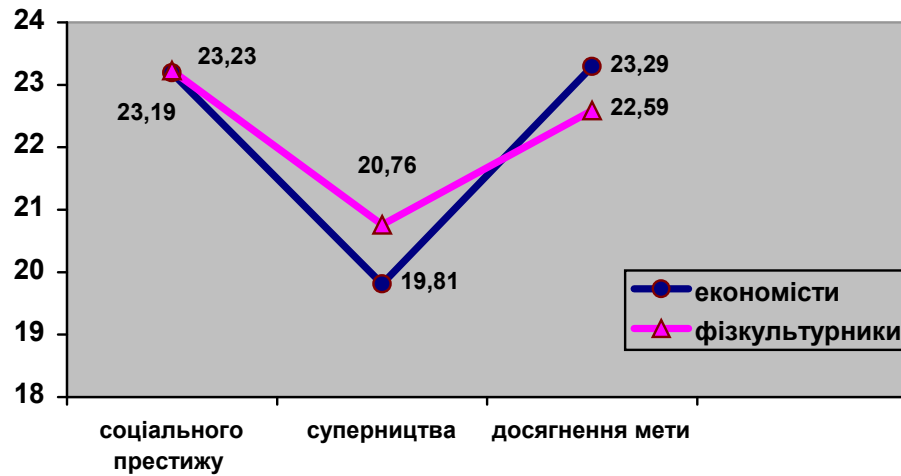


Рис.3. Середні значення за методикою МАС (прагнення)

Висновки

1. Мотиваційна структура особистості спортсмена та студента іншої спеціальності (зокрема, економіста) суттєво відрізняється. Це стосується мотивів життєзабезпечення, комфорту, спілкування, загальної й творчої активності, соціальної корисності, які менше виражені у студентів-фізкультурників, ніж в економістів. Особливо це стосується мотивів забезпечення комфорту і спілкування, які статистично значимо менше виражені у спортсменів, та мотивів життєзабезпечення, який студентами-спортсменами ставиться вище, ніж іншими, і соціальної корисності, прояв якого у фізкультурників найменший.

2. Спортсмени можуть сприймати досягнення соціального престижу як особисту мету; їх робоча спрямованість більша від життєвої. 3. Прагнення змагатися, як і мотивація досягнення мети, у спортсменів виражені сильніше, ніж у не спортсменів, і посилюються зі зменшенням їх забезпеченості комфортом.

Література

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.
2. Клонингер С. Теории личности. – СПб.: Питер, 2003. – 720 с.
3. Фромм Э. Бегство от свободы; Человек для себя. – Мн.: ООО «Попурри», 1998. – 672 с.
4. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М.: «КСП+», 1997. – 720 с.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: «Питер», 1999. – 608 с.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ СТУДЕНТОВ-СПОРТСМЕНОВ

Богдан ЛЕКО, Галина ЧУЙКО

Буковинский университет

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Цель исследования. Проанализировать теоретические аспекты проблемы мотивации и провести эмпирическое исследование особенностей мотивации студентов-спортсменов сравнительно со студентами, которые не занимаются спортом.

В нашем исследовании использовались такие **методики**: «Диагностика мотивационной структуры личности», «Диагностика потребности в поисках ощущений», «Мотивация успеха и

боязни неудачи», «МАС» М.Кубышкиной и использовались аналитико-синтетический и сравнительный методы анализа результатов исследования.

Аннотация. В статье анализируются основные особенности мотивации личности, виды мотивов, а также исследуются особенности мотивационной сферы студентов-физкультурников, по сравнению со студентами экономистами.

Ключевые слова: мотивация, мотив, потребность, достижение успеха, избежание неудачи.

THE PECULIARITIES OF MOTIVATION OF STUDENTS -SPORTSMEN

Bogdan LEKO, Galyna CHUYKO

Chernivtsy National University named after Yuri Fedkovitch, Bukovina University

The aim of research is: to analyze theoretical aspects of problem of the motivation and help empirical investigation of the peculiarities of motivation of student -sportsmen in comparison with the students of another specialization.

Abstract. Problem of understanding of the induce courses (motives) of the human's behavior is constantly actual, actively analyzing in psychology, but didn't solve finally till now. Among scientists, analyzed problem of motives and motivation of personality we must pick out B.Kettell, who the dynamic traits of personality, which is activated by the situation, help the person to choose the aim and give energy to her achieving, understands as motivated; A.Maslow, according to whom inborn needs of personality: physiological, psychological, self-actualization, – have motivation force; E Fromm accent the attention on existence needs of human; H. Murrey distinguish types and classes of motives. Three stages: latent, unconscious modality of the need and awareness of need, – selected in motivation's structure.

Such systems, as: "Diagnostic of motivation structure of personality", "Diagnostic of the need of looking for feelings", "Motivation of success and fear of misfortune", "MAS", of Kubyshkina's and results of two groups of students: economists and sportsmen were compared.

Motivation structure of personality of sportsmen and student of another specialty (economist) is essentially this refer to motives of security of comfort and association, which are statically less expressed with sportsmen. Aspiration to compete and motivation of achieving of goal with sportsmen are more intensive.

Key words: motivation, motive, needs, achieve success, to avoid of failure.