

самооценкой определяют социальный статус в коллективе. И наоборот, на степень позитивности самооценки оказывает влияние положение подростка среди сверстников. В частности, у подростков с высокой самооценкой преобладают авторитарный, агрессивный, эгоистичный типы межличностных отношений. У подростков с адекватной самооценкой наблюдается альтруистичный тип межличностных отношений. У подростков с низкой самооценкой – зависимый и подчиняемый типы межличностных отношений. Также было выявлено, что в отличие от социометрических «звезд», у которых наблюдается высокий уровень самооценки, подростки со статусом «отвергнутые» обладают низкой самооценкой. То есть можно сказать, что чем ниже социометрический статус, тем с большей вероятностью у подростков будет ниже самооценка. Но также мы видим, что большинство «пренебрегаемых» подростков имеют высокую самооценку. О чем это может говорить?

Взаимозависимость отношений с окружающими (в частности, собственной контактности) и самооценки может осуществляться следующим образом. Подростки с адекватной самооценкой более уверены в себе и в том, что без особых усилий займут благоприятную нишу в системе взаимоотношений со сверстниками. При чрезмерно завышенной или заниженной самооценке подросток менее контактен (в первом случае у него может быть ослаблена потребность в постоянном общении за счет высокого самомнения и, во многих случаях, низкого оценивания им окружающих; во втором – снижены способности к установлению контактов). Это отражается на отношении к ним окружающих. [2]. Для развития благоприятных отношений со сверстниками подросткам необходимы все качества, которые включает в себя каждый из типов межличностных отношений. Прежде всего, это такие качества, как уверенность в себе, ответственность за себя и за события, происходящие непосредственно с самим подростком, умеренная склонность к соперничеству, настойчивость, энергичность, мягкость и добросердечность в определенных ситуациях, достаточная степень самокритичности для стремления развиваться дальше и т. д. Лишь при совокупности данных качеств будет формироваться адекватная самооценка.

Литература

- 1 Реан, А. А. Психология подростка / А. А. Реан. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2008. – 512 с.
- 2 Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общение и возрастные особенности) / Я. Л. Коломинский. – Минск : Изд-во БГУ, 1976. – 352 с.

УДК 159.924.3-051

М. С. Широкая

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА У СТУДЕНТОВ-СПОРТСМЕНОВ

В статье рассмотрены особенности развития мотивации достижения успеха у студентов-спортсменов. Актуальность исследования обусловлена постоянным ростом спортивного мастерства современных атлетов. При приблизительно одинаковом уровне физической и технико-тактической подготовленности спортсменов более конкурентоспособным становится атлет, имеющий более качественную психологическую подготовленность.

Ряд современных спортивных психологов отмечают, что в процессе занятия спортом не всегда учитываются интересы и потребности молодежи. А в то же время, знание

тренера об особенностях мотивационных состояний каждого из своих учеников представляет особую значимость в его профессиональном росте. Блок мотивации является пусковым механизмом деятельности, поддерживает необходимый уровень активности в процессе тренировок и соревнований, регулирует содержание активности, использование различных средств для достижения желаемых результатов [1–3].

Таким образом, для того, что бы спортсмен достиг высоких результатов и победы, очень важно во время тренировочного процесса формировать у него мотивацию достижения успеха. А для этого необходимо знать, какие именно мотивы являются доминирующими для спортсменов, и какие факторы способствуют формированию мотивации достижения успеха.

Современный спорт с его рекордами и достижениями предъявляет высокие требования не только к физическому состоянию организма, но и к психической деятельности спортсмена. Внутренняя психологическая готовность к соревновательным действиям – это результат воздействия многих факторов, в том числе и развития мотивационной сферы личности.

В сущности, мотивация – обширное понятие, охватывающее сложный процесс управления направлением и интенсивностью усилий. Психологи, работающие в области спорта и физической культуры, рассматривают мотивацию с различных специфических позиций, выделяя внутреннюю и внешнюю мотивацию, мотивацию достижения и мотивацию в форме соревновательного стресса. Эти составные формы мотивации являются составными определения мотивации.

Мотивация – это ключевая переменная овладения спортивными навыками, умением их демонстрации [4].

Мотивация – это, прежде всего стремление к успеху, высоким результатам в своей деятельности. И если человек, стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения [5].

Основной психологической чертой мотивов, побуждающих человека заниматься спортом, является чувство удовлетворения, вызываемое занятиями данным видом спорта и неотделимое от самой спортивной деятельности. Вместе с этим эти мотивы имеют сложный характер соответственно сложности и многообразию самой спортивной деятельности и могут быть подразделены следующим образом.

1 Непосредственные мотивы спортивной деятельности:

- а) испытываемое спортсменом своеобразное чувство удовлетворения от проявления мышечной активности;
- б) эстетическое наслаждение красотой, точностью, ловкостью своих движений;
- в) стремление проявить себя смелым и решительным при выполнении трудных и опасных упражнений;
- г) удовлетворение, вызываемое участием в соревновании, являющемся важнейшей и обязательной стороной спорта;
- д) стремление добиться рекордных результатов, доказать своё спортивное мастерство, добиться победы, как бы трудна она ни была и др.

2 Опосредованные мотивы спортивной деятельности:

- а) стремление стать сильным, крепким, здоровым («занимаюсь спортом, потому что он укрепляет здоровье и делает человека бодрым и энергичным»);
- б) стремление через спорт подготовить себя к практической деятельности («занимаюсь спортом, так как хочу быть более сильным физически»);
- в) осознание общественной важности спортивной деятельности («хочу завоёвывать мировые рекорды, защищать спортивное знамя своей страны») [6–8].

В настоящее время существует три теории, объясняющие, что мотивирует (побуждает) человека к действию:

- 1) теория потребности достижения;

- 2) теория атрибуции;
- 3) теория достижения цели.

Разберём каждую теорию мотивации достижения:

1) теория потребности достижения: представляет собой комбинированную модель, учитывающую как личностные, так и ситуативные факторы в качестве важнейших показателей поведения. Эту теорию образуют пять компонентов:

а) *личностные факторы или мотивы*. Для любого из нас характерны два основных мотива достижения: достижение успеха и избегание неудачи. Мотив к достижению успеха определяется, как возможность испытать гордость или удовлетворение от выполнения, тогда как мотив к избеганию неудачи – как способность испытать стыд или унижение вследствие неудачи. Согласно данной теории, наше поведение определяется равновесием этих мотивов. В частности, для людей, достигающих больших успехов, характерна высокая мотивация к достижению успеха и незначительная мотивация к избеганию неудач. Им нравится оценивать свои способности, их не посещают мысли о неудаче. А для людей, не достигающих больших успехов, характерна низкая мотивация к достижению успеха и высокая – к избеганию неудач. Они боятся неудачи, постоянно думают о ней.

б) *ситуационные воздействия*. На основании одних лишь характерных особенностей личности невозможно точно прогнозировать поведение. Необходимо принимать во внимание ситуацию. Теория потребности достижения включает два момента: вероятность успеха в ситуации и побудительную значимость успеха. Вероятность успеха зависит от того, с кем вы будите соревноваться, и от трудности задания.

в) *результатирующие тенденции*. Третьим компонентом теории потребности достижения является результирующая, или бихевиористическая, тенденция, определяемая при рассмотрении уровней мотивов достижения человека в связи с определенной ситуацией. Теория наиболее эффективна для прогнозирования ситуаций с вероятностью успеха 50 на 50. Люди, достигающие больших успехов, находят вызов в такой ситуации, так как им нравится соревноваться с равными соперниками или выполнять задания, которые не отличаются большой легкостью. Люди, не достигающие больших успехов, избегают таких ситуаций, отдавая предпочтение легким заданиям, где успех гарантирован. Иногда они стремятся к очень трудным заданиям, так как никто не ожидает от них успеха. В ситуации, когда вероятность успеха 50/50, они испытывают чрезмерное волнение и беспокойство, что повышает вероятность слабого выступления. Если они не могут избежать такой ситуации, они находятся в состоянии смущения вследствие высокой потребности избежать неудачи.

г) *эмоциональные реакции (гордость и позор)*. Как достигающие, так и не достигающие больших успехов люди, естественно, предпочитают испытывать гордость, однако их личностные особенности по-разному взаимодействуют с ситуационными факторами, вынуждая в большей степени концентрироваться либо на гордости, либо на позоре. Первые в большей мере концентрируются на гордости, тогда как вторые – на позоре.

д) *поведение достижения*. Пятый компонент теории потребности достижения показывает, как взаимодействие предыдущих четырех компонентов влияет на поведение. Люди, достигающие больших успехов, ищут более сложные соревновательные задания, предпочитают промежуточный риск и лучше выступают в оцениваемых ситуациях. Люди, не достигающие больших успехов, избегают соревновательных ситуаций [9].

- 2) атрибутивная теория.

Атрибутивная теория основана на том, как люди объясняют свои успехи и неудачи. Согласно этой теории, тысячи всевозможных объяснений успеха и неудач можно разделить на несколько категорий. Основными категориями являются стабильность (относительно постоянный или непостоянный фактор), каузальность, или причинность

(внутренний или внешний фактор) и контроль (фактор, находящийся или не находящийся под контролем).

То, как спортсмены объясняют свои результаты, влияет на их ожидания и эмоциональные реакции, что, в свою очередь, влияет на мотивацию достижения.

3) теория достижения цели.

Согласно теории достижения цели, три фактора, взаимодействуя, определяют мотивацию человека: цели достижения, восприимчивость и поведение достижения. Чтобы понять мотивацию человека, необходимо выяснить, что для него значат успех и неудача [10].

Таким образом, в сущности, мотивация – обширное понятие, охватывающее сложный процесс управления направлением и интенсивностью усилий. Чтобы получить реальное представление о мотивации, необходимо осознать немотивационные воздействия на спортивную деятельность и поведение, а также научиться определять возможность быстрого изменения мотивационных факторов.

Литература

1 Уэйнберг, Р. С. Основы психологии спорта и физической культуры: учебник для вузов / Р. С. Уэйнберг, Д. Гоулд; пер. Г. Гончаренко. – Киев : Олимпийская литература, 2001. – 335 с.

2 Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб. : Речь, 2001. – 99 с.

3 Алексеев, А. Психагогика: союз практической психогигиены и психологии: учебное пособие для институтов физической культуры / А. Алексеев. – Ростов н/д : «Феникс», 2004. – 192 с.

4 Станбулова, Н. В. Психология спортивной карьеры: учебник для институтов физической культуры / Н. В. Станбулова. – М. : 2005. – 63 с.

5 Гогун, Е. Н. Психология физического воспитания и спорта: учебное пособие для студентов высш. пед. учеб заведений / Е. Н. Гогун, Б. П. Мартынов. – М. : Издательский центр «Академия», 2002, – С. 228.

6 Уэйнберг, Р. С. Спортивная психология: учебник для вузов / Р. С. Уэйнберг, Д. Гоулд. – М. : Физкультура и спорт, 2005. – 338 с.

7 Родионов, А. В. Психология физического воспитания и спорта: учебник для вузов / А. В. Родионов. – М., 2004. – 136 с.

8 Коломейцев, Ю. А. Социальная психология спорта: учеб.-метод. пособие / Ю. А. Коломейцев – Минск : БГПУ, 2004. – 292 с.

9 Бабушкин, Г. Д. Формирование спортивной мотивации : монография / Г. Д. Бабушкин, Е. Г. Бабушкин. – Омск, 2000. – 179 с.

10 Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – С. 415–476.

УДК 159.9:37

М. В. Шугай

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО ПРОФИЛЯ

Статья посвящена изучению проблемы мотивационно сферы студентов медицинского профиля. Описаны мотивы выбора профессии врача, представлены различия между мотивами и стимулами обучения, раскрыта структура учебной мотивации студентов-медиков. На основе теоретического анализа литературы рассмотрено влияние учебной мотивации на профессиональную мотивацию и успешность дальнейшей профессиональной деятельности.