

УДК 316.74:796

ТЕОРІЯ МОТИВАЦІЇ У СПОРТІ: СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Лукашук Віталій Ігорович – кандидат соціологічних наук, доцент соціологічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

У статті розглядаються різні концепції мотивації у спортивній діяльності. Відзначається, що розуміння мотивації у спорті на основі потреб є недостатнім. Концепції мотивації у спорті враховують зміст спортивної діяльності, що полягає у самовдосконаленні, самоствердженні власного я, у перемозі не тільки суперників, але і власних слабкостей тощо. Доводиться, що мотивація досягнення найвищого результату не зводиться лише до одержуваних призових винагород.

Ключові слова: спорт, спортивна діяльність, концепції мотивації, мотивація спортсмена, потреби.

В статье рассматриваются различные концепции мотивации в спортивной деятельности. Отмечается, что понимание мотивации в спорте на основе потребностей является недостаточным. Концепции мотивации в спорте учитывают содержание спортивной деятельности, состоящее в самосовершенствовании, самоутверждении собственного я, в победе не только соперников, но и собственных слабостей и т. п. Доказывается, что мотивация достижения наивысшего результата не сводится только к получаемым призовым вознаграждениям.

Ключевые слова: спорт, спортивная деятельность, концепции мотивации, мотивация спортсмена, потребности.

The various conceptions of motivation in sports activity are considered in the article. It is marked, that the understanding of motivation in sports on the basis of needs is insufficient. The conceptions of motivation in sport take into the account the contents of sports activity consisting in self-perfection, self-affirmation, in the victory of own weakness etc. It is proved, that the motivation of achievement is not reduced only to prize-winning compensations received.

Key words: sport, sports activity, conceptions of motivation, motivation of the sportsman, needs.

Високі спортивні результати є надбанням будь-якої країни, тому що рекорди й перемоги спортсменів зміцнюють її авторитет на міжнародному рівні. Світові рекорди стали духовними цінностями, які приваблюють мільйони вболівальників. Саме тому керівництво нашої країни дуже прискіпливо стежить за підготовкою спортсменів вищої кваліфікації до участі в Олімпійських іграх, чемпіонатах світу та Європи. Наприклад, незважаючи на економічну кризу, протягом всього 4-річного циклу підготовки українських спортсменів до XXI зимової Олімпіади, яка відбулася у лютому 2010 року у Ванкувері, не було проблем з фінансуванням, всі кандидати, члени збірної провели збори у повному обсязі, їздили на всі заплановані змагання, отримали необхідний інвентар. Крім того, за перемогу українським олімпійцям було обіцяно 100 тисяч доларів за золоту медаль у Ванкувері, 70 тисяч доларів за срібну, та 50 тисяч доларів за бронзову. Зазначимо, що такі преміальні за медалі Олімпіади є одними з найвищих у світі. У Європі винагороди для олімпійців набагато скромніші. Наприклад, німецькі спортсмени, які вибороли золоті медалі тієї ж Олімпіади отримали приблизно 14 тисяч доларів, трохи менше отримали олімпійські чемпіони Норвегії – 13 тисяч доларів. Незважаючи на це, 47 спортсменам збірної України, які змагалися за 86 комплектів нагород у 15-ти видах спорту, не вдалося вибороти жодної медалі.

Такі досягнення в українському олімпійському спорті не сприяють розвитку масового спорту: лише 10 % населення нашої країни охоплено регулярною спортивною діяльністю, лише кожен п'ятидесятій долучається до участі у спортивних змаганнях загальнодоступного характеру. Фізична пасивність характерна для більшості людей працездатного та похилого віку (відповідно 84 – 86 % та 95 – 97 %) [1]. За наведеними показниками Україна суттєво поступається багатьом країнам світу. Недостатня рухова активність громадян у повсякденній діяльності негативно впливає на демографічну ситуацію в Україні. За очікуваною тривалістю життя Україна поступається більшості країнам Європи. Показники смертності від хвороб системи кровообігу в українців найвищі серед європейців [1].

Однією з головних причин, що призвели до такої прикрої ситуації, є відсутність мотивації до фізкультурно-спортивної діяльності. Мотивація – це система внутрішніх факторів (рушійних сил), що спонукають людину до діяльності, надають цій діяльності спрямованості та змісту. Мотивація займає провідне місце в структурі особистості і є одним з основних понять, що використовуються для пояснення рушійних сил поведінки людини. Саме мотивація виражає розуміння людини як істоти, здатної до самоорганізації.

Проблемам мотивації у спорті присвячено роботи таких учених, як І. Г. Келишев [2], Ю. Дж. Кретті [3], Ю. Ю. Палайма [4], Р. А. Пілоян [5] та ін. Цими вченими були виділені мотиви спортивної діяльності з урахуванням кваліфікаційного рівня майстерності, запропоновані методики діагностики, розроблялися методи формування спортивної мотивації, досліджувалися залежності окремих компонентів психічного стану спортсменів від особливостей їх мотиваційної сфери. Відсутність узагальнюючих робіт щодо теоретичних концепцій мотивації у спорті визначила необхідність цієї публікації, метою якої є аналіз основних моделей мотивації, розкриття їх переваг і недоліків при застосуванні у спортивній діяльності.

В основі сучасного розуміння мотивації містяться два основні поняття: потреби, що визначають зміст і спрямованість людської діяльності, й оцінки цієї діяльності соціальним оточенням і власне особистістю.

В соціології та соціальній психології розроблені різноманітні концепції людських потреб. Згідно з З. Фройдом [6], людиною рухають дві основні групи спонукань: до життєствердження (ерос) і до руйнування, смерті (танатос). За Я. Е. Голосовкером [7], людиною рухають три основні групи мотивів ("побудів"): вегетативний побуд (мотив самозбереження індивіда: потреби в їжі, сні, одязі тощо); сексуальний побуд (мотиви самозбереження людини як виду, насамперед – у продовженні роду); культурний побуд (або побуд до безсмертя – мотиви соціального самоствердження людини: у творчості, в успіху, у визнанні тощо). У теорії і практиці менеджменту широкої популярності набула модель мотивації А. Маслоу, заснована на представленні людських потреб за рівнями [8]. Згідно з А. Маслоу, людські потреби утворюють ієрархічну структуру на кшталт піраміди. Відповідно до цієї моделі потреби кожного рівня "включаються" як активні мотиви тільки після задоволення потреб попереднього рівня. Однак ця модель не в змозі пояснити мотивацію в спортивній діяльності (здійснювану часто при незадоволених потребах "нижчих" рівнів), самовіддані вчинки (всупереч небезпеці і потребі самозбереження) тощо.

Розвитком концепції А. Маслоу можна вважати концепцію Д. Макклеланда, в якій акцент робиться на "вищих" потребах, при цьому особливо виділяються потреби влади (впливу на інших, зокрема і через конфронтацію), успіху (у тому числі і йдучи на ризик з повною відповідальністю за результат) і причетності (спілкування, дружніх відносин тощо) [9].

Особливе значення для розкриття обраної теми має теорія Х. Мюррея, який виділив ряд "психогенних потреб", що можуть відбиватися в різних поведінкових моделях, характерних для спортсменів [10]. Дж. Кретті представив мотиваційний ряд Х. Мюррея у вигляді, наведеному в таблиці 1 [3, с. 61 – 63].

На думку Дж. Кретті, "ця модель ілюструє і той факт, що причини вибору спортсменом того чи іншого виду спорту і ступінь майстерності цілком можуть залежати від досвіду, ситуацій або спілкування з іншими людьми. Мотиви, що спонукають спортсмена займатися певним видом спорту, формуються під впливом як минулого, так і теперішнього досвіду, що впливає на свідомість спортсмена" [3, с. 63].

Ще більший інтерес для дослідження мотивації в спорті представляє модель Ф. Герцберга, який запропонував розрізнити дві групи потреб: *фактори умов* і *фактори зростання* [11]. *Фактори умов* пов'язані з середовищем, в якому виконується робота, відсутність або недолік їх призводить до незадоволеності людини своєю роботою. Але, якщо вони представлені в достатньому обсязі, самі по собі вони задоволення не викликають і не здатні мотивувати людину до потрібних дій. До них відносяться, наприклад, політика адміністрації, умови праці, заробітна плата (якої, скільки б її не було, все одно буде мало), міжособистісні відносини з колегами і керівництвом, режим праці тощо. *Фактори зростання* – власне мотиви – не ведуть до незадоволення людей роботою, однак їх наявність певною мірою викликає задоволення й мотивує працівників до потрібних дій і підвищенню ефективності. До них належать успіх, просування по службі, визнання і схвалення, висока відповідальність, можливості творчого і ділового росту, цікава робота тощо. З цього погляду створення сприятливих умов праці не буде сприяти розвитку мотивації, але зможе запобігти можливій незадоволеності. Для розвитку мотивації необхідні визнання, повага, самореалізація, "збагачення" праці тощо. Але і ця модель не враховує індивідуальність і динаміку мотивації.

Таблиця 1.

Потреби, що спонукають до спортивної діяльності

Перелік потреб за Мюрреєм	Поведінка спортсмена
Потреба в престижі, самовдосконаленні, визнанні, досягненнях, честолюбство, прагнення показати себе.	Більшість видів спортивної діяльності дозволяє різною мірою задовольнити цю потребу. Зниження фізіологічних функцій у деяких спортсменів високого класу після припинення виступів може бути прикладом надмірної залежності від цього мотиву під час їх активних виступів.
Потреба зберегти свій статус, уникнути розчарувань і визначити поразку, невдачу.	Тренери часто апелюють до цієї потреби спортсменів перед важливими змаганнями і при зустрічах з командами, що у минулому вигравали або можуть у теперішній момент завдати неприємної поразки супернику.
Потреба виявляти владу над іншими, домінувати або підкорятися іншим.	Багато спортсменів стають членами команд, щоб задовольнити цю потребу. Кращою ілюстрацією цього мотиву в дії, мабуть, є дії і поведінка лінійного гравця в американському футболі під час сутички на лінії.
Потреба в спілкуванні, встановленні емоційних зв'язків з іншими, прояв доброзичливості, співробітництва.	Більшість спортсменів приходить у команду для задоволення цього мотиву. Тренери часто говорять: "на благо команди, для колективу", і, отже, цей мотив добре відомий спортсменам.
Потреба матеріалізації результатів спортивної діяльності.	Дія цього мотиву виявляється в прагненні тренерів і спортсменів колекціонувати спортивні трофеї, нагороди, збереженні газетних вирізок, що дають уявлення про досягнення спортсменів.
Потреба участі в пізнавальному процесі, бажання задовольнити свою допитливість, одержати відповіді на питання, які цікавлять.	Цей мотив може бути задоволений залежно від того, наскільки тренер прагне до вдосконалення знань спортсменів і наскільки вони самі хочуть пізнати причини й обґрунтування своїх тренувальних режимів, змагальних зусиль і обраної тактики.

Наприклад, задоволення працею не обов'язково пов'язано з виробництвом – людина може орієнтуватися на дружнє спілкування в колективі, а ініціювання творчості і відповідальності не призведе до зростання зацікавленості в продуктивній праці.

Таким чином, розуміння мотивації лише на основі потреб виявляється недостатнім. З цього приводу є справедливою думка П. В. Сімонова, що класифікація потреб – проблема несуттєва, адже потреби динамічні і залежать від культурно-цивілізаційного контексту [12].

Тому більш важливим є вироблення уявлень про зміст і механізм дії мотивації, з якими б потребами вона не була пов'язана. Будь-яка мотивація визначається життєвим дискомфортом, напругою, випробуванням особистістю і викликаним дисбалансом, невідповідністю бажаного і реального. Мотивація також включає наміри і можливості, їх співвідношення, прийняття рішення, а також волю, що сприяє реалізації рішень. Відсутність хоча б одного з цих факторів (бажання, можливості їх здійснення, неможливість ухвалення самостійного рішення чи безвільність) руйнує мотивацію, створюючи передумови не тільки до демотивації, але і до розвитку неврозів, конфліктів.

Принциповою обставиною є те, що всі мотиви, дії і результати діяльності піддаються оцінці з боку суспільства, самої особистості, і, тим самим, оцінка виступає важливим компонентом мотивації. З цього боку до задоволення веде результат праці, але в жодному разі не навпаки, як це мається на увазі в інших моделях. Показовим є трактування заробітної плати в різних концепціях мотивації. З погляду А. Маслоу, зарплата є способом задоволення різних (практично усіх) потреб [8]. За Ф. Герцбергом, зарплата є фактором умови (незадоволеності), але не мотивації, і лише іноді, за умови адекватного зв'язку з результатом, стає мотивом [11]. Відповідно до цієї точки зору, зарплата може бути мотивацією тільки за певних умов: працівник має надавати заробітній платі особливо високого значення (зарплата як цінність, як символ) і він має вірити в зв'язок між заробітною платнею і продуктивністю праці. У цьому випадку заробітна плата для виконання стимулюючої функції може бути розділена, скажімо, на три складові: за виконання професійних обов'язків; виплати за вислугу років; за результати конкретної діяльності. Перші дві частини сплачуються гарантовано, остання – з урахуванням ситуації і кінцевих результатів.

Для сучасних концепцій мотивації, таким чином, характерна зростаюча роль суб'єктивних факторів оцінювання, що враховують соціальну природу людської особистості. За зауваженням В. О. Ядова, якщо відвернутися від потреб, що поєднують людину з тваринним світом (у їжі, сні, теплі, продовженні роду тощо), залишити тільки власне людське, то залишиться всього одна потреба. Єдина,

хоча і по-своєму інтегральна – потреба бути до чогось співпричетним, до того, що надає сенс існуванню, і в цій причетності не бути забутим, загубленим, а "бути поміченим, іменованим, окликнутим" [13]. Фактично йдеться про те, що саме особистість схильна розцінювати як успіх (професійний, діловий, життєвий). Уявлення про успіх як домінуючий мотив досить повно розроблено в сучасному менеджменті. Традиційна точка зору припускає, що люди поділяються на дві основні групи: ті, переважною мотивацією яких є прагнення успіху, і ті, хто мотивується переважно прагненням уникнути невдачі. В практиці менеджменту розроблено і використовуються методики і тести, що дозволяють виявити ступінь умотивованості успіхом і уникненням невдачі, що дозволяють будувати індивідуальні "алгебри поведінки" [14, 15 та ін.]. Були навіть запропоновані соціологічні узагальнення, згідно з якими "західна" людина на 75 % мотивується прагненням до успіху і на 25 % – уникненням невдачі, а "східна" (наприклад, японець) – навпаки – на 25 % прагненням до успіху і на 75 % уникненням невдачі. Однак більш глибокий аналіз свідчить, що між успіхом і невдачею (як мотиваційними факторами) немає простої симетрії, і можна виявити низку неоднозначних обставин. Так, виявляється, що люди, які мотивуються прагненням до успіху, схильні удачі приписувати собі, а причини невдач – обставинам, злій волі супротивників тощо. У цьому сенсі вони виявляються суттєво залежними від зовнішніх оцінок. Люди ж, які мотивуються переважно уникненням невдач, краще "тримають" удари долі, оскільки причину невдач бачать у собі, а успіх відносять на обставини і тому шукають резерви вирішення проблем у самих собі. І, найголовніше, різні люди по-різному розуміють сам успіх [16].

Можна говорити про декілька типів успіху і відповідних основних видах мотивації, а отже, і типах особистості.

Успіх + визнання (популярність, слава) – цей тип мотивації притаманний молодим людям, професіоналам-початківцям.

Успіх + визнання у "значущих інших" – у того соціального оточення, на яке орієнтується особистість (родина, друзі, керівники, улюблені вчителі, фахівці, професіонали тощо).

Успіх + подолання – здатність особистості вирішувати дедалі складніші професійні, ділові та життєві проблеми (така поведінка здатна викликати небезпечну професійну поведінку і навіть життєве "каскадерство").

Успіх + самоподолання, прагнення до досконалості – один із проявів самосвідомості досвідченого майстра, коли зовнішні оцінки вже менш суттєві порівняно з критеріями, що задаються собі самою особистістю.

Успіх + покликання, коли цінністю є сама можливість займатися улюбленою справою, а не якісь зовнішні оцінки результату.

Ці види мотивації можуть бути представлені у вигляді шкали успіху. Інтервалами на цій шкалі будуть види успіху як міри зрілості особистості: *успіх-визнання, успіх-визнання у значущих інших, успіх-подолання, самоподолання, покликання*. Від визнання до покликання зростає автономність особистості, її свобода, а отже, і відповідальність.

Здатність тренера донести до спортсменів розуміння того, що високий сенс спортивної діяльності полягає у самовдосконаленні, самоствердженні власного Я, у перемозі не тільки суперників, але і власних слабкостей, забезпечує один з потужних важелів позитивної мотивації до спортивної діяльності.

Важливим мотивуючим аспектом у спортивній діяльності є престиж спортсмена високого класу у суспільстві. Досягнення престижу, популярності є однією з головних умов повноцінної самореалізації людини. Мотивація спортсмена значною мірою визначає рівень його спеціальної підготовки, що є однією з основних складових його спортивних успіхів. Справа в тому, що сила і стійкість мотивації багато в чому визначається можливостями суб'єкта задовольнити себе в конкретному виді спортивної діяльності, а рівень спеціальних знань, умінь і навичок детермінує можливості спортсмена.

Як свідчить аналіз літературних джерел, протягом спортивної кар'єри роль конкретних мотивів у стимулюванні активності спортсмена змінюється, і для кожного етапу спортивної кар'єри притаманні свої домінуючі мотиви [17]. Так, Є. П. Ільїн відзначає, що на початковому етапі причинами залучення до спорту можуть бути: прагнення до самовдосконалення; прагнення до самовираження і самоствердження; соціальні настанови; задоволення духовних і матеріальних потреб. Кожна з перерахованих причин має для конкретного спортсмена більшу чи меншу дієвість у зв'язку з його ціннісними орієнтаціями [18, с. 288].

І. Г. Келишев виділяє мотив внутрішньогрупової симпатії як початковий мотив занять спортом. Опитавши близько 900 спортсменів-професіоналів з високим рівнем майстерності, він з'ясував, що на початковому етапі спортивної кар'єри цей мотив був одним з домінуючих. Сутність його полягає в бажанні дітей і підлітків займатися будь-яким видом спорту заради того, щоб постійно знаходитися в середовищі своїх товаришів і однолітків. Їх утримує в спортивній секції не стільки прагнення високих результатів і навіть не інтерес до конкретного виду спорту, скільки симпатії один до одного і загальна для

підлітків потреба в спілкуванні [2, с. 111].

Американський психолог Б. Дж. Кретті [3] серед мотивів, що спонукають займатися спортом, виділяє: прагнення до стресу і його подолання. Він відзначає, що перебороти перешкоди, піддавати себе впливу стресу, змінювати обставини і досягати успіху – це один з найсильніших мотивів спортивної діяльності; прагнення досконалості; підвищення соціального статусу; потреба бути членом спортивної команди, групи, частиною колективу; одержання матеріальних заохочень.

На стадії вищої спортивної майстерності у спортсменів формуються не тільки мотиви досягнення успіху, але й мотиви уникання невдачі. Будь-яка ситуація, яка актуалізує у спортсмена мотив досягнення успіху, одночасно породжує й побоювання невдачі. Який мотив виникає – залежить від суб'єктивних оцінок імовірності досягнення мети, які складаються під впливом досвіду спортивних змагань й повсякденного досвіду. У такий спосіб формується стійко домінуючий тип мотивації діяльності [5, с. 60]. Спортсмени, для яких домінуючим є мотив досягнення успіху, характеризуються низькою тривожністю, наполегливістю в досягненні поставлених цілей, упевненістю в правильності своїх дій, незалежністю, прагненням до суперництва, постановкою перед собою важких завдань і вмінням додавати великі зусилля для їхнього рішення. Спортсмени, у яких переважає мотив уникнення невдач, тривожні й невпевнені в собі, схильні стримувати свою активність у досягненні мети, їх поведінка носить переважно оборонний характер, вони частіше захищаються й діють на контрастах [19, с. 312].

При дослідженні особливостей мотивації в спортивній діяльності Ю. Ю. Палайма виділив дві групи спортсменів, які відрізняються за домінуючим мотивом [4]. У першій групі, умовно названій "колективістами", домінуючими є суспільні, моральні мотиви. В другій групі – "індивідуалістів" – провідну роль відіграють мотиви самоствердження, самовираження особистості. Перші краще виступають у командах, а другі, навпаки, – в особистих змаганнях. Суспільний мотив характеризується усвідомленістю суспільної значущості спортивної діяльності; спортсмени з домінуванням цього мотиву ставлять перед собою високі перспективні цілі, вони захоплені заняттями спортом. Мотив самоствердження характеризується надмірною орієнтацією спортсменів на оцінку своїх спортивних результатів [18, с. 289]. Слід зазначити, що в системі спорту важливо враховувати і той, і інший мотиви. Успішне виховання спортсмена і досягнення ним високих спортивних результатів можливо тільки при правильному співвідношенні суспільного й індивідуального мотивів. Аналіз практики свідчить, що нехтування одним з них, ігнорування того чи іншого мотиву однаково призводять до негативних результатів.

Домінування мотивів у спортивній діяльності підтверджують дані досліджень, отримані О. Г. Знаменською [20]: спортсмени зі спортивно-діловою мотивацією проявляють велику захопленість до занять спортом; спортсмени, у яких домінує індивідуально-престижна мотивація, надмірно орієнтовані на оцінку власних спортивних результатів, виявляючи постійну заклопотаність особистим самоствердженням. Це призводить до неадекватної самооцінки, до емоційної нестійкості в екстремальних умовах змагань.

Деякі автори пов'язують спортивні досягнення і відношення до занять спортом з мотивом досягнення. Наприклад, Л. П. Дмитрієнкова [21] у своїх дослідженнях показала, що у висококваліфікованих спортсменів мотив досягнення успіху виражений сильніше, ніж у спортсменів середньої кваліфікації.

Проаналізувавши різні концепції мотивації у спорті, ми дійшли таких висновків.

Мотиви спортивної діяльності не тільки спонукають людину займатися спортом, але й надають заняттям суб'єктивний, особистісний, зміст: різні спортсмени, займаючись тим самим видом спорту, виконуючи однакові за складністю й інтенсивністю тренувальні навантаження, нерідко керуються різними, часом прямо протилежними мотивами, надають різного значення своїм заняттям, тому й оцінка їх поведінки має бути різною.

Необхідно враховувати, що мотиви спортсменів досить динамічні за своїм змістом. У процесі спортивного вдосконалення вони змінюються, трансформуються під впливом обставин, інших спортсменів, оцінки власних дій і вчинків, а головне – цілеспрямованої виховної роботи.

У мотивації спортивної діяльності можна виділити два типи – індивідуальну й соціальну, причому соціальна мотивація більшою мірою сприяє самореалізації в спорті. Адекватна мотивація досягнення найвищого результату може бути сформована за рахунок усвідомлення спортсменом корисності його результатів і досягнень, що не зводиться лише до одержуваних призових винагород.

Мотивом залучення різних верств населення до занять масовим спортом є бажання особистості бути здоровою, прагнення до фізичної досконалості, до повного розкриття своїх індивідуальних якостей тощо. Систематичне вивчення мотивації населення до спортивної діяльності дозволить визначити фактори, що стримують розвиток масового спорту в нашій країні, запропонувати ефективні шляхи підвищення рівня інтересу різних верств населення до регулярних занять спортом.

ЛІТЕРАТУРА: 1. Національна доктрина розвитку фізичної культури і спорту: за станом на 28 вересня 2004 р. [Електронний ресурс] // Управління комп'ютеризованих систем Апарату Верховної Ради України [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1148%2F2004> (18.09.2009). – Назва з екрану. 2. Келишев И. Г. Спортивная направленность личности: Личность и спорт / И. Г. Келишев – М.: Просвещение, 1975. – 240 с. 3. Кретти Дж. Мотивация занятий спортом / Дж. Кретти // Психология спорта: Хрестоматия / Сост.-ред. А. Е. Тарас. – М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2007. – С. 59 – 78. 4. Палайма Ю. Спорт, социализация и молодежь / Ю. Палайма. – М.: Мысль, 1966. – 202 с. 5. Пилюян Р. А. Мотивация спортивной деятельности / Р. А. Пилюян. – М.: Физкультура и спорт, 1984. – 216 с. 6. Фрейд З. Я и Оно [Текст] / З. Фрейд // Фрейд З. Психология бессознательного. – СПб.: Питер, 2004. – С. 340 – 377. 7. Голосовкер Я. Э. Имагинативный абсолют / Я. Э. Голосовкер // Голосовкер Я. Э. Логика мифа. – М.: Наука, 1987. – С. 114 – 165. 8. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу – СПб.: Питер, 2003. – 352 с. 9. McClelland D. C. Human Motivation / D. C. McClelland. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – 676 p. 10. Murray H. A. Explorations in personality / H. A. Murray. – New York: Oxford University Press, 2007. – 816 p. 11. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Блох Снидерман. – М.: Вершина, 2007. – 240 с. 12. Симонов П. В. Избранные труды в 2 томах. Том 1. Мозг: эмоции, потребности, поведение / П. В. Симонов. – М.: Наука, 2004. – 440 с. 13. Ядов В. А. Становление личности: общественное и индивидуальное / В. А. Ядов // Социологические исследования. – 1985. – № 3. – С. 66 – 74. 14. Введение в психологию / [Аткинсон Р. Л. и др.]. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2007. – 816 с. 15. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер, 2003. – 864 с. 16. Мильман В. Э. Мотивация творчества и роста / В. Э. Мильман – М.: ООО "Мирея и К⁰", 2005. – 165 с. 17. Спортивная психология в трудах отечественных специалистов / Под ред. И. П. Волкова – СПб.: Питер, 2002. – 384 с. 18. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин – СПб.: Питер, 2000. – 502 с. 19. Сингер Р. Н. Мифы и реальность в психологии спорта / Р. Н. Сингер. – М.: Физкультура и спорт, 1980. – 152 с. 20. Знаменская Е. Г. Некоторые социальные мотивации воздействующие на результаты двигательной деятельности / Е. Г. Знаменская // Труды ВИИФК. – 1980. – Вып. 1. – С. 23 – 26. 21. Дмитриенкова Л. П. Сравнительная характеристика мотивов достижения в различных видах спорта: Психологические аспекты подготовки спортсменов / Л. П. Дмитриенкова. – Смоленск: Знание, 1980. – С. 71 – 74.