

9. Чекмарьова Н. Г. Критерії спортивного відбору дітей і підлітків за показниками розвитку психомоторних здібностей : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з фіз. фих. і спорту: спец. 24.00.01 "Олімпійський і професійний спорт" / Н. Г. Чекмарьова. – Дніпропетровськ, 2009. – 20 с.
10. Шестерова Л. Є. Вплив рівня активності сенсорних функцій на удосконалення рухових здібностей школярів середніх класів: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. наук з фіз. фих. і спорту: спец. 24.00.02 "Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення" / Л. Є.Шестерова. – Харків, 2004. – 20 с.

Рецензент: канд. психол. наук, доц. Фотуйма О. Я.

УДК 796.011.3: 158.947.5
ББК 75.090

Олег Грецький

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ МОТИВАЦІЇ ДО ЗАНЯТЬ СПОРТОМ

В роботі розкрито сутність етапів мотиваційного процесу у спортивній діяльності, особистісні та ситуаційні фактори мотивації до занять спортом, а також представлена модель досягнення успіху з урахуванням факторів умов, мети та мотивів.

Ключові слова: мотивація, спортивна діяльність.

В работе раскрыта сущность этапов мотивационного процесса в спортивной деятельности, личностные и ситуационные факторы мотивации к занятиям спортом, а также представлена модель достижения успеха с учетом факторов условий, целей и мотивов.

Ключевые слова: мотивация, спортивная деятельность.

The article reveals the essence of the motivational process stages in sports activities, personal and situational factors of motivation to exercise, and presents a model based on the success factors of conditions, goals and motives.

Keywords: motivation, sporting activities.

Постановка проблеми та аналіз останніх результатів досліджень. В даний час мотивація, як психічне явище трактується по-різному [3, 4, 5, 10, 11, 15, 16]. В одному випадку – як сукупність факторів, підтримуючих та спрямовуючих, тобто визначаючих поведінку (Ж.Годфруа, 1992), в другому – як сукупність мотивів (К.Платонов, 1998), в третьому – як стимул, що викликає активність організму та визначає її спрямованість. Крім того, мотивація розглядається як процес психічної регуляції конкретної діяльності (Магомед-Емінов, 1998), як шлях дії мотиву і як механізм визначаючий виникнення, напрямок та способи здійснення конкретних форм діяльності (И.Джидарьян, 1996), як сукупність системи процесів, відповідаючи за збудження та діяльність (В.К.Вилюнас, 1990).

Як відзначають фахівці, проблема мотивації є найскладнішою та мало вивченою проблемою психологічної теорії (А.Н.Леонтьєв, 1972; Б.Ф.Ломов, 1986; Н.Б.Стамбулова, 2002).

Високі результати, успіхи в спорті безпосередньо пов'язані з мотиваційною сферою спортсмена. Недооцінка ролі мотиваційних факторів, нехтування динамікою змін мотивів тренерами, самими спортсменами нерідко призводить до того, що спортсмен не може проявити свої можливості у повній мірі, не в змозі реалізувати в повному обсязі тренувальні навантаження та відповідні установки щодо змагальної діяльності. Крім того, невдоволення спортивними досягненнями нерідко стає великою перешкодою в реалізації особистого потенціалу і соціалізації людини в інших сферах життєдіяльності після закінчення спортивної кар'єри. В зв'язку з цим, важливим є вивчення мотивації до занять спортивними вправами на різних етапах онтогенетичного розвитку спортсмена (Ільїн, 1995).

Мета роботи – розкрити сутність факторної структури формування мотивації до занять спортом.

Методи дослідження. Для вирішення поставленої мети використовували загальнонаукові методи дослідження (аналіз, синтез, порівняння).

Результати досліджень та їх обговорення. Важливою особливістю мотивації людини є її позитивно-негативна будова (В.Асеев, 1976). Ці дві моделі спонукань (у вигляді прагнення до чогось та уникнення, у вигляді задоволення і страждання, у вигляді двох форм впливу на особистість – заохочення та покарання, виявляються у потягах до безпосередньо реалізації потреби з одного боку, і в необхідності – з другого. При цьому автор посилається на висловлювання С.Рубінштейна про природу емоцій: “емоційні процеси набувають позитивного або негативного характеру в залежності від того, чи знаходиться дія, яку індивід робить, і вплив, якому він підлягає, в позитивному чи негативному відношенні до його потреб, інтересів, установ” [4].

Таким чином, мова іде не стільки про спонукання і мотивацію, скільки про емоцію, супроводжуючу прийняття рішення та його виконання. В контексті вивчення ролі страху, про значення емоцій, як проміжних змінних у прийнятті рішення, вказував ще О.Мовтег (1938). Він розглядав страх як сигнал до майбутньої небезпеки, як неприємний стан, що спонукає до поведінки, яка допоможе уникнути загрози. У 1960 році О.Мовтег [27] виклав свою концепцію мотивації, яка ґрунтується на ймовірних позитивних та негативних емоціях. Він пояснив таку поведінку, з одного боку, індукцією потягу – коли поведінка має наслідки покарання (що обумовлює закріплення передбачуваної емоції страху: відбувається навчання страху, тобто потрапивши знов в дану ситуацію людина починає її боятися), а з другого боку, редукцією потягу – коли поведінка має заохочувальні наслідки (що обумовлює закріплення передбачуваної емоції надії: відбувається навчання надії). Автор говорить також про передбачувані полегшення та розчарування. Полегшення пов’язане зі зменшенням, в результаті реакції, емоції страху (редукція потягу), розчарування – зі зменшенням, в результаті реакції, надії (індукція потягу). Ці чотири типи передбачуваних позитивних та негативних емоцій (страх та полегшення, надія та розчарування), в залежності від збільшення чи зменшення їх інтенсивності, визначають, які способи поведінки в даній ситуації будуть обрані, здійснені, підсилювані (завчені). Таким чином, передбачувані емоції очікування дають змогу людині адекватно та гнучко приймати рішення і керувати своєю поведінкою, викликаючи реакції, які посилюють надію і полегшення, або зменшують страх і розчарування. У випадку прогнозування можливості задоволення потреби потягу виникають позитивні емоції переживання, у випадку ж планування діяльності, як об’єктивно заданої необхідності (в зв’язку з жорсткими обставинами, соціальної вимоги, обов’язку, вольового зусилля над собою), можуть виникнути негативні емоційні переживання.

Про необхідність поетапного розгляду мотиваційного процесу вказували більшість дослідників [2, 3, 4, 7, 9, 10, 13, 18, 22]. А.Файзуллаєв (1989) виділяє у мотиваційному процесі 5 етапів (рис. 1).

Перший етап – виникнення та усвідомлення спонукання. Повне усвідомлення спонукання включає в себе усвідомлення змісту спонукання (який предмет потрібен), дії, результату та способів здійснення цієї дії. В якості спонукання, можуть виступати потреби, потяги, спонукання.

Другий етап – “прийняття мотиву” – тобто внутрішнє прийняття спонукання, ідентифікація його з мотиваційно-змістовими утвореннями особистості, співвідношення з ієрархією суб’єктивно-особистих цінностей. Тобто, на 2 етапі людина, відповідно до своїх моральних принципів, цінностей та ін., вирішує наскільки значимо виникає по-

треба, потяг, і чи потрібно їх задовольняти. Мотив, як одиниця у цій фазі процесу мотивації, розглядається не тільки як спонукальний, усвідомлений, направлений, але й виконуючий змістоутворюючу функцію.

Третій етап – це реалізація мотиву, під час якого, в залежності від конкретних умов і способів реалізації, може змінитись психологічний зміст мотиву. При цьому мотив набуває нових функцій (задоволення, насиченості у потребі, інтересу), що приводить до переходу на 4 етап мотивацій – закріплення мотиву, в результаті чого він стає рисою характеру.

Четвертий етап – актуалізація потенційного спонукання, мається на увазі усвідомлений або неусвідомлений прояв відповідної риси характеру в умовах внутрішньої або зовнішньої необхідності, звички або бажання.

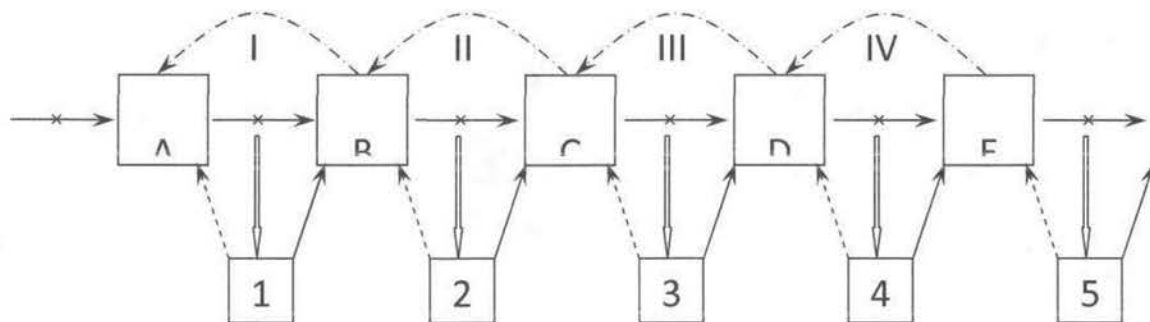


Рис. 1. Етапи мотиваційного процесу: I – усвідомлення спонукання; II – “прийняття мотиву”; III – реалізація мотиву; IV – закріплення мотиву; V – актуалізація спонукання.
1, 2, 3, 4, 5 – мотиваційні критичні стани, які виникають при переході від одного стану до іншого

Мотиваційні утворювання: А – неусвідомлене спонукання; В – усвідомлене спонукання; С – прийнятий мотив; D – мотив, що реалізується; Е – потенційне спонукання. Безперервна лінія зі стрілкою – шлях розгортання мотиваційних тенденцій.

Пунктирна лінія зі стрілкою – шлях згортання мотиваційних тенденцій. Подвійна лінія зі стрілкою – шлях утворення мотиваційних криз.

Хрестики на суцільній горизонтальній лінії – блокування етапів формування мотиваційних утворень.

Мотивація – це не навичка, це не здібність, не інформація. Мотивацію неможливо тренувати безпосередньо, як наприклад рухові навички, її можна лише стимулювати, розвивати, підвищувати, активізувати.

Отже, на нашу думку, проблема психологічної специфіки впливу на мотивацію людини є резерви та надія на подальше підвищення активної соціальної діяльності та її самоактуалізації.

Кожен із нас має власний погляд на дію мотивації. Ми дізнаємося, що саме мотивує нас та як відбувається мотивація інших людей. Наприклад, якщо комусь із нас подобається викладач фізичного виховання, то він швидше всього спробує використати чимало з тих мотивів мотивації, які застосовує вчитель. Люди доволі часто створюють власні погляди на мотивацію – як свідомо, так і підсвідомо. Тренер, наприклад, може докладати свідомих зусиль, спрямованих на те, аби мотивувати своїх підопічних, заохочуючи, забезпечити їх позитивним зворотним зв'язком. Інший тренер навпаки, вважає, що люди самі відповідають за свою поведінку, а відтак, витрачає мало часу на створення ситуацій, що сприяють підвищенню мотивації.

Попри існування тисяч різних поглядів, більшість людей “припасовує” мотивацію до одного з трьох загальних напрямків:

- а) орієнтація на основі характерних особливостей;
- б) орієнтація, зумовлена ситуацією;
- в) комбінована мотивація.

Згідно з поглядом, що ґрунтується на характерних особливостях (центральною фігурою якого є спортсмен), мотивована поведінка є здебільшого функцією індивідуальних характеристик. Тобто особистість, потреби й цілі спортсмена або того хто займається фізичною культурою, становлять головні детермінанти мотивованої поведінки. Саме тому тренери часто характеризують спортсмена, як справжнього переможця, розуміючи, що він має структуру особистості, яка дає йому змогу домагатися успіхів у спорті [7]. Іншого ж спортсмена можуть характеризувати як невдачу, не наділеного енергією та наполегливістю.

Деякі люди мають особистісні властивості, що вочевидь схиляють їх до успіху та високих рівнів мотивації, тоді як іншим притаманний брак мотивації, персональних цілей та бажання. Проте, ми маємо погодитись з тим, що на людей почасти впливають ситуації, в яких вони опиняються. Наприклад, якщо тренер не створює середовища, котре мотивує вивчення, мотивація підопічного знижується, створення позитивного середовища (умов) чималою мірою підвищує рівень мотивації. Отже, ігнорування впливу середовища на мотивацію є хибним.

Орієнтація, зумовлена ситуацією, протилежна попередній. Відповідно до неї, мотивація визначається здебільшого ситуацією. Ситуація впливає на мотивацію, але, незважаючи на негативний вплив середовища (умов), спортсмен може зберігати високий рівень мотивації. Наприклад, спортсмен виступає за команду, тренер якої йому не подобається. І хоча він постійно критикував підопічного, спортсмен все таки не полишав команду та не втратив мотивації. За даного випадку ситуація, звичайно, не була головним фактором, що впливає на рівень мотивації.

Сучасні фахівці дотримуються комбінованого погляду на мотивацію, згідно з яким мотивація не є наслідком тільки таких індивідуальних характеристик, як особливості особистості, потреби [7]. Інтереси або цілі, чи тільки таких ситуаційних факторів, як стиль тренера або викладача. Зрозуміти ступень мотивації можна тільки на основі вивчення взаємодії двох комплексів факторів.

Найоптимальніший спосіб досягнення мотивації полягає у врахуванні й вивченні взаємодії особистісних та ситуаційних факторів (рис. 2).



Рис. 2. Особистісні та ситуаційні фактори мотивації діяльності спортсмена

Комбінована модель мотивації має велике значення для тренерів. На основі цієї моделі можна здійснювати практичні заходи щодо посилення мотивації.

При цьому необхідно враховувати, що мотивація відбувається, як за рахунок ситуаційних факторів, так і за рахунок характерних особливостей особистості.

По-друге, треба зважати на наявність великої кількості мотивів, тобто більш ніж однієї причини, що спонукає до занять спортом. Для більшості людей властива наявність багатьох мотивів. Серед них є загальні та індивідуальні, позитивні та негативні, які конкурують між собою.

По-третє, при потребі, змінити навколишні умови, щоб підвищити мотивацію (створення умов відповідних до цілій низки запитів та потреб).

По-четверте, важливо пам'ятати про те, що керівник тренувального процесу справляє вплив на мотивацію (тренер має усвідомити свою роль в мотиваційному середовищі, а також те, що справляє вплив на мотивацію, як безпосередньо, так і опосередковано).

По-п'яте, необхідно видозмінювати поведінку, аби змінити небажані мотиви спортсменів (тренеру необхідно використовувати методи модифікації поведінки для зміни небажаних мотивів та зміцнення слабких).

Ці складові для формування та підтримки мотивації є вкрай важливими для закріплення стійкої потреби в тренувально-змагальній діяльності, а вплив сукупності цих чинників є найкоротшою дорогою до успіху (рис. 3).

Розглядаючи фактор мети, де головною метою є досягнення спортивного результату, ми спираємось на мотивацію досягнення, і маємо з'ясувати, як це поняття пов'язане зі змагальністю. Цей термін з'явився у 1938р.(Muntau) для означення зусиль людини, спрямованих на виконання завдання, досягнення досконалості, подолання труднощів (перепон), виконання чого-небудь краще від інших. Мотивація досягнення – це орієнтація людини на прагнення до успішного виконання завдання, наполегливість у разі невдач та відчуття гордості за виконання (D.L.Gill, 1986).

Оскільки мотивацію досягнення вважають більш особистим фактором, спортивні психологи розглядали її, поступово переходячи від моделі, яка підкреслює цілі досягнення, а також їхній вплив на ситуацію та вплив ситуаційних факторів на них. У спортивному світі мотивацію досягнення зазвичай називають змагальністю. Мотивація досягнення та змагальність стосується не тільки остаточного результату або прагнення до досконалості. Вони також пов'язані з психічною “мандрівкою” до остаточного результату або прагнення до досконалості. Якщо ми з'ясуємо чому люди мають відмінності в мотивації, то зможемо справляти на мотивацію позитивний вплив. За умов заняття спортом і фізичною культурою мотивація досягнення фокусується на змаганні із самим собою, тоді як змагальність впливає на поведінку в ситуаціях соціального поцінування. Існує три теорії мотивації досягнення: 1) теорія потреби досягнення (D.S.Mc Cllland, J.W.Atkinson, 1953; N.L.Feather,1966; 2) атрибуції (B.Weiner,1985; 3) досягнення мети (G.Roberts, 1993).

Головними категоріями є стабільність (відносно постійний або непостійний фактор), причинність (внутрішній або зовнішній фактор), та контроль (фактор, що перебуває чи не перебуває під контролем).

Успіх або невдачу можна витлумачити безліччю різноманітних факторів (атрибутивів). Наприклад, спортсмен може виграти змагання та приписати цей успіх:

- стабільному фактору (скажімо, таланту або великим здібностям), чи не стабільному фактору (везіння);

- внутрішній причині (вашому докладанню величезних зусиль на фінішній дистанції) або зовнішній причині (наприклад: слабкий суперник);

- фактор який ви контролювали (наприклад: обрана стратегія, тактика), або фактор, який ви не контролювали (непідготовленість суперника). Ви можете облишити заняття і приписати свою невдачу:

- стабільному фактору (у спортсмена брак таланту) або нестабільному фактору (не подобається тренер);

- внутрішні причини (слабка загально-фізична підготовка) або зовнішні причини (місце тренування міститься занадто далеко від домівки спортсмена);

- фактору, який ви можете контролювати (брак зусиль із вашого боку), або фактору який не контролюється (плата за заняття).

Теорія потреби досягнення становить собою комбіновану модель, що враховує як особистісні, так і ситуаційні фактори, як важливі показники поведінки. Цю теорію утворюють п'ять компонентів: особисті фактори або мотиви; ситуаційні фактори; результуючі тенденції (біхевіористична тенденція); емоційні реакції; поведінка пов'язана з досягненням.

Кожному спортсменові властиві два основні мотиви досягнення: досягнення успіху та уникнення невдач.

Мотив досягнення успіху визначається як можливість відчутти гордість або вдовolenня від виконання, тоді як мотив до уникнення невдачі – відчуття сорому й приниження внаслідок невдачі (Gill, 1986). За цією теорією, наша поведінка визначається рівновагою цих мотивів.

Зокрема, людям, які досягають великих успіхів, властива висока мотивація до здобуття успіху і незначна мотивація до уникнення невдач.

На підставі одних лише характерних особливостей особистості не можна точно прогнозувати поведінку. Треба брати до уваги ситуацію. Ймовірність успіху залежить від того, з ким ви змагатиметесь, та від складності завдання. Для спортсменів, які досягають великих успіхів, найбільшим стимулом залучення до поведінки досягнення є умова успіху 50 на 50 (наприклад: складне, але цілком можливе для виконання завдання).

Третім компонентом теорії потреби досягнення є результуюча або біхевіористична тенденція, встановлювана за умови розгляду рівнів мотивів досягнення людини у зв'язку з певною ситуацією. Теорія є найефективнішою для прогнозування ситуації з імовірністю успіху 50 на 50.

Люди, які мають великі досягнення, вбачають виклик за такої ситуації, оскільки їм подобається змагатись з рівними суперниками або виконувати складні завдання.

Люди, які не досягають великих успіхів, уникають таких ситуацій, надаючи перевагу легким завданням, де успіх гарантований або, надміру складний, де ймовірність невдачі очевидна.

Ті спортсмени, які досягають успіху, і ті, які не досягають його, зазвичай, бажують відчувати гордість, проте їхні особистісні особливості по-різному взаємодіють із ситуаційними факторами, примушуючи більшою мірою зосереджуватися або на гордості, або на ганьбі, це залежить від емоційної реакції.

П'ятий компонент теорії потреби досягнення показує, як взаємодія попередніх чотирьох компонентів впливає на поведінку. Спортсмени, які досягають великих успіхів, прагнуть змагальних завдань, вдаються до проміжного ризику та краще виступають у разі оцінювання. Спортсмени, які не досягають великих успіхів, уникають змагальних ситуацій, проміжного ризику та гірше виступають у разі оцінювання.

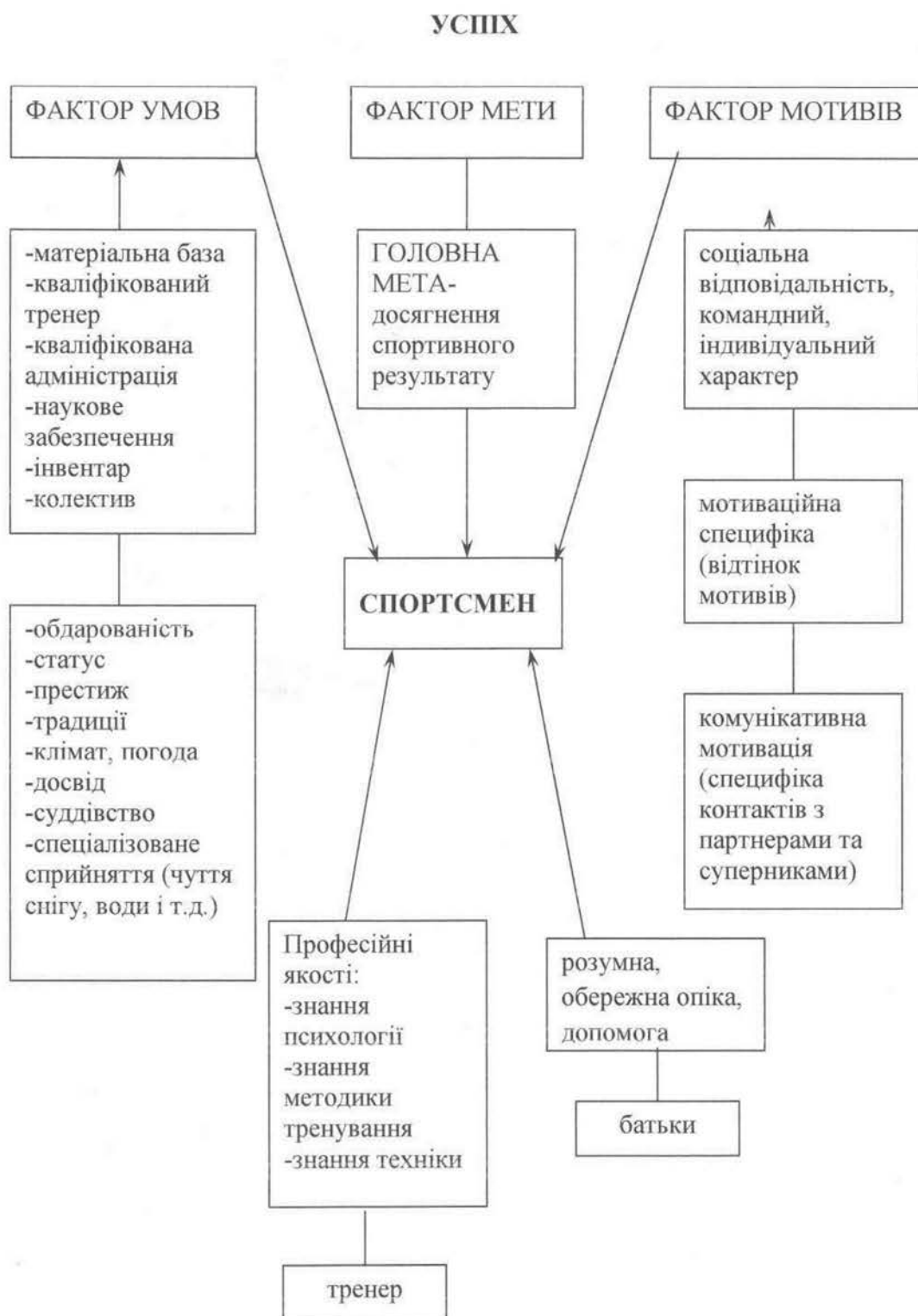


Рис. 3. Модель досягнення успіху у спортивній діяльності.

Атрибутивна теорія ґрунтується на тому, як люди тлумачать власні успіхи та невдачі. Відповідно до цієї теорії, яку розробив F.Heider (1958), а згодом доповнив і розширив B.Weiner (1985, 1986), тисячі різноманітних тлумачень успіху і невдачі можна поділити на кілька категорій (рис. 4)



Рис. 4. Сукупність факторів успіху і невдачі у спортивній діяльності.

Характерні ознаки (атрибуції) впливають на очікування майбутніх успіхів або невдач та на емоційні реакції (E McAuley, 1989).

Те, як спортсмени тлумачать власні результати, впливає на їхні очікування та емоційні реакції, що своєю чергою, впливає на мотивацію досягнення.

Психологи, для з'ясування відмінностей у досягненнях, стали розділяти цілі досягнення [7, 17, 28]. За теорією досягнення мети, три фактори, взаємодіючи, визначають мотивацію людини: цілі досягнення, сприйнятливість і поведінку досягнення. Щоб зрозуміти мотивацію спортсмена, треба з'ясувати, що для нього означають успіх і невдача. Для цього треба визначити цілі досягнення цього спортсмена й те, як вони взаємодіють із сприйманою (чутливою) здібністю компенсації (самооцінки).

Спортсмен добре себе почуває, коли перемагає, і не зовсім коли програє. Він адаптував цільову орієнтацію на результат (змагальну цільову орієнтацію), спрямовану на порівняння себе з іншими та досягнення переваги над ними.

Цільова орієнтація на результат передбачає порівнювання себе з іншими та досягнення переваги над ними, тоді як цільова орієнтація на завдання передбачає порівняння свого виступу з попереднім та його покращення.

Доцільнішою видається орієнтація на завдання, яке передбачає порівняння з власними результатами, а не із результатами інших.

Суспільство акцентує увагу на соціальній оцінці та змагальних результатах, тому треба протиставити їм орієнтацію на завдання, постійно використовувати стратегії мотивації досягнення. Враховуючи чималий вплив тренера на мотивацію досягнення

спортсменів, він може створити клімат, що підвищує досягнення. Це найкраще досягається за рахунок:

- а) усвідомлення взаємодіючого впливу на мотивацію досягнення;
- б) акцентування уваги на завдання, і зниження при цьому націленості на результат;
- в) контролю та забезпечення атрибутивного зворотного зв'язку;
- г) при навчанні спортсменів здійснювати правильні атрибуції;
- д) обговорення зі спортсменами, коли доцільно змагатися та порівнювати себе з іншими, а коли порівнювати результати із власними результатами, здобутими раніше.

Висновок

Основними етапами мотиваційного процесу у спортивній діяльності є усвідомлення спонукання, прийняття, реалізація, закріплення мотиву й актуалізація спонукання. Досягнення успіху у спортивній діяльності залежить від сукупності факторів умов, мети і мотивів. Серед останніх необхідно виділити соціальну відповідальність, індивідуальний і особистісний характер мотивів, комунікабельність, особливості сприйняття успіхів і невдач, орієнтацію на відповідний спортивний результат.

1. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирования личности / В. Г. Асеев. – М. : Мысль, 1976. – 157 с.
2. Бодалев А. А. Мотивация личности. Феноменология: закономерности и механизмы формирования / А. А. Бодалев // Сборник научных трудов. – М. : АПН СССР, 1982. – 120 с.
3. Васильев И. А. Мотивация и контроль за действием / И. А. Васильев, М. Ш. Магомед-Змишов. – М. : Изд-во МГУ, 1991. – 144 с.
4. Виллонас В. К. Психологические механизмы мотивации / В. К. Виллонас. – М. : Изд-во МГУ, 1990. – 285 с.
5. Воронова В. И. Психология спорта: уч. пособие / В. И. Воронова. – К. : Олимпийская литература, 2007. – 298 с.
6. Годфруа Ж. Что такое психология / Ж. Годфруа. – М. : Мир, 1992. – Кн. 2. – 376 с.
7. Гоулд Д. Психология спорта / наук, редактор Г. Ложкин / Д. Гоулд., Р. Вейнберг. – К. : Вид-во “Олімпійська література”, 2001. – С. 43–64.
8. Джидарьян И. А. О месте потребностей, эмоций и чувств в мотивации личности / И. А. Джидарьян // Теоретические проблемы психологии личности. – М. : Наука, 1974. – С. 145–169.
9. Иванников В. А. Мотивационный процесс как внутреннее действие по созданию побуждения / В. А. Иванников // Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. – Новосибирск, 1985. – С. 24–25.
10. Ильин Е. П. Сущность и структура мотива / Е. П. Ильин. // Психологический журнал. – М., 1995. – № 2 – С. 27–41.
11. Ильин Е. П. Психология спорта / Е. П. Ильин. – С. Пб. : Питер, 2008. – 351 с.
12. Леонтьев А. Н. Проблема деятельности в психологии / А. Н. Леонтьев // Вопросы философии. – М., 1972. – № 9 – С. 95–108.
13. Леонтьев В. Г. О природе, структуре и функции мотива / В. Г. Леонтьев // Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. – Новосибирск, 1985. – С. 29–30.
14. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Ф. Ломов. – М. : Наука, 1986. – 444 с.
15. Маслоу А. Самоактуализация / А. Маслоу // Психология личности ; под ред. Ю. Б. Гшшенрейтер, А. А. Пузырея. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – С. 108–117.
16. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – С. Пб. : Питер, 2006. – 352 с.
17. Пилоян Р. А. Мотивация спортивной деятельности / Р. А. Пилоян. – М. : ФиС, 1984. – 104 с.
18. Платонов К. К. Основы психологической диагностики / К. К. Платонов. – М. : ФиС, 2007. – 146 с.
19. Сергієнко Л. Сучасний стан наукових досліджень генетичних маркерів спортивної обдарованості людини / Л. Сергієнко, Р. Олійник // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я в сучасному суспільстві: зб. наук, праць Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк : РВК “Вежа” Волинського національного університету імені Лесі Українки, 2008. – Т. 3. – С. 325–333.
20. Стамбулова Н. Б. Психологическая структура спортивной деятельности / Н. Б. Стамбулова // Спортивная психология в трудах отечественных психологов. – С. Пб. : Питер, 2001. – С. 32–37.

21. Файзулаев А. А. Мотивационные кризисы личности / А. А. Файзулаев // Психологический журнал. – 1989. – № 3. – С. 23–32.
22. Ханин Ю. Л. Проблемы мотивации в спорте / Ю. Л. Ханин // Спорт в современном обществе / под ред. Выдрин В. М. – М. : ФИС, 1980. – С. 124–184.
23. Atkinson J. W. A theory of achievement motivation / Atkinson J. W., Feather N. T. – N.Y., 1966.
24. Gill D. L. Competitive orientations among intercollegiate athletes: Is winning the only thing? / Gill D. L. // The Sport Psychologist / – 1986 / – № 2. – P. 212–221.
25. Me Auley E. The effects of subjective and objective competitive outcomes on intrinsic motivation. Me Auley E. // Journal of Sport and Exercise Psychology. – 1989. – JVs 11. – P. 89–93.
26. Mc Clelland D. S. The achievement motive / Mc Clelland D. S., Atkinson W. // Appleton – Century – Crofts. – N. Y., 1953. – P. 72–86.
27. Mowrer O. H. The crisis in Psychiatry and Religion / Mowrer O. H. Princeton N.S.: Van Nostrand. – 1961. – P. 209.
28. Roberts G. Motivation in sport: Understanding and enhancing the motivation and achievement of children / Roberts G. // Handbook of research on sport psychology. – N. Y. 1993. – P. 405–420.
29. Weiner B. An attribution theory of achievement motivation and emotion / Weiner B. Psychological Review. – N. Y. 1985. – P. 548–573.

Рецензент: канд. психол. наук, доц. Фотуйма О. Я.