

**Міністерство оборони України**

**Ю.А. БОРОДІН, С.В. РОМАНЧУК**

**Мотивація курсантів вищих  
військових навчальних закладів  
до занять фізичною підготовкою  
і спортом**



**Київ, Житомир 2006 р.**

МІНІСТЕРСТВО ОБОРОНИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ  
І СПОРТУ УКРАЇНИ  
ЖИТОМИРСЬКИЙ ВІЙСЬКОВИЙ ІНСТИТУТ РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ  
ІМЕНІ С. П. КОРОЛЬОВА

Ю. А. БОРОДІН, С. В. РОМАНЧУК

МОТИВАЦІЯ КУРСАНТІВ ВВНЗ  
ДО ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ ПІДГОТОВКОЮ  
ТА СПОРТОМ

*Затверджено начальником Управління  
фізичної підготовки Збройних Сил України  
та начальником військового інституту  
як навчально-методичний посібник  
для офіцерів та курсантів*

Житомир  
2006

*Рекомендовано до друку Управлінням фізичної підготовки Збройних Сил України (акт від 7 грудня 2005 року) та вченою радою Житомирського військового інституту радіоелектроніки імені С. П. Корольова (протокол № 8 від 27 грудня 2005 року).*

Бородін Ю. А., Романчук С. В. Мотивація курсантів ВВНЗ до занять фізичною підготовкою та спортом: Навчально-методичний посібник. — Житомир: ЖВІРЕ, 2006. — 104 с.

Традиційно основні зусилля у фізичній підготовці зосереджені на підвищенні рівня розвитку фізичних якостей і формуванні рухових навичок та вмінь. Формування ж мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом у військовослужбовців якщо і здійснюється, то найчастіше стихійно, без чітко визначених цілей і системного підходу.

У навчальному посібнику розглянуто основні напрямки формування мотивації курсантів до занять фізичною підготовкою і спортом, запропонована модель формування мотивації до фізичних вправ.

Підготували: кандидат педагогічних наук **Бородін Ю. А.**, Романчук С. В.

Рецензенти: доктор психологічних наук, професор **Г. В. Ложкін**; кандидат наук з фізичного виховання та спорту **Г. І. Сухорада**; кандидат педагогічних наук, доцент **С. О. Сичов**; кандидат педагогічних наук, доцент **Г. П. Грябан**.

**Бородін Юрій Андрійович**  
**Романчук Сергій Вікторович**

## **МОТИВАЦІЯ КУРСАНТІВ ВВНЗ ДО ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ ПІДГОТОВКОЮ ТА СПОРТОМ**

Навчально-методичний посібник

Редактор **Л. А. Климчук**

Коректори **Л. Н. Бондарчук, Л. М. Бондаренко**

Здано до набору 10.03.06. Підписано до друку 10.04.06. Формат 60×84/16.  
Ум. друк. арк. 6,04. Обл.-вид. арк. 5,98. Зам. 198.

Безкоштовно

Друкарня ЖВІРЕ

## ВСТУП

Сучасну Україну характеризують динамічні зміни в політиці, економіці, культурі, у відносинах між суспільством, особистістю і державою. Демократизація сторін промадського життя, перехід від тоталітарного режиму до соціального характеру державного керівництва, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу вимагають формування нового «людського матеріалу». Ці явища вимагають також по-новому поглянути на багато проблем, серед яких підготовка офіцерських кадрів для Збройних Сил України.

Стратегія сучасної вищої військової освіти полягає у формуванні такої лінії розвитку, основою якої є опора на особистісно-орієнтовані педагогічні технології, що дають змогу формувати військового фахівця, який здатний не тільки репродукувати накопичений потенціал знань, умінь і навичок, але і виходити за межі нормативної діяльності. Така стратегія характеризує тенденцію посилення ролі «людського фактора» у всіх видах військово-професійної діяльності і військово-професійного навчання.

Проведені в останні роки дослідження показали, що для організації комплексного процесу професійної підготовки військових фахівців необхідно зв'язати в інтегративне ціле і сфокусувати, як мінімум, такі види підготовки:

- теоретичну, яка формує науковий і евристичний рівні знань, навичок й умінь;
- фізичну, яка формує динамічне здоров'я, стійкість до гіполінамії і гіпокінезії;
- спеціальну, яка моделює професійну діяльність й окремі її фрагменти в звичайних й екстремальних умовах діяльності;
- психологічну, яка формує психологічну готовність до професійної діяльності в цілому і до окремих її фрагментів;
- психофізіологічну, яка формує стійкість психічного і фізіологічного рівнів людського фактора до екстремальних умов і яка, тим самим, матеріалізує професійні знання, навички й уміння у надійних параметрах.

Особливе значення в сучасних умовах надається фізичній підготовці.



Результати багатьох наукових досліджень останніх років підтверджують, що тільки в інтегративній єдності всіх видів професійної підготовки з фізичною підготовкою можна вирішити глобальні проблеми особистісного і людського факторів.

Традиційно основні зусилля у фізичній підготовці курсантів ВВНЗ були зосереджені на підвищенні рівня розвитку фізичних якостей і формуванні рухових навичок і вмінь. Формування ж мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом у курсантів якщо і здійснюється, то найчастіше стихійно, без чітко позначених цілей і системного підходу. Не враховується, що тренування фізичних якостей і формування потреб людини в ній відображають вирішення двох різних педагогічних завдань, досягнення яких здійснюється засобами певної спрямованості.

Вивчення мотивації є центральною проблемою дидактики і педагогічної психології. У цій галузі досягнуті певні успіхи, але проблема ще дуже далека від вирішення: мінливість, рухливість, різноманітність мотивів дуже важко звести до певних структур, однозначно визначити способи керування ними. Якщо в дидактиці є поле чистого мистецтва, то це, безсумнівно, поле мотивів, до того ж ще й пов'язаних з ними методів навчання.

До початку 90-х років минулого сторіччя негативний вплив відсутності спеціально організованої роботи з формування у курсантів мотивації до фізичного удосконалення фізичної підготовленості був не таким істотним, оскільки в країні діяла досить стійка система як фізичного, так й ідеологічного виховання населення.

Найбільш негативним чином ця суперечність проявила себе на початку 90-х років минулого сторіччя, коли через низку причин (зокрема, падіння політичної системи суспільства, ідеологічних основ держави, значного погіршення функціонування системи фізичного виховання і спорту в дитячо-юнацькому віці, зміни способу життя підлітків (з вираженою гіподинамією), збільшення негативних екологічних факторів і пов'язане з цим погіршення стану здоров'я призовників) відбулося помітне погіршення фізичної підготовленості абітурієнтів ВВНЗ. Значна кількість з них приходить у ВВНЗ без досвіду занять спортом і, отже, без позитивно сформованих мотиваційно-ціннісних відносин у галузі фізичної культури. Все це дуже негативно позначається як на рівні фізичної підготовленості курсантів, так і на якості військово-професійного навчання.

З огляду на ці та інші фактори, у керівних документах з організації фізичної підготовки курсантів указується, що метою

фізичної підготовки є забезпечення всебічної підготовленості випускників до управління фізичним удосконаленням військово-службовців, а також до їх власної фізичної готовності до бойової діяльності з урахуванням посадового призначення. Головною передумовою досягнення цієї мети є випереджальне формування у курсантів мотиваційно-ціннісного ставлення до фізичної культури, установки на здоровий спосіб життя і фізичне самовдосконалення, потреби у регулярних заняттях фізичними вправами і спортом. Однак в наявній літературі практично відсутні систематизовані методики формування мотиваційно-ціннісного ставлення курсантів ВВНЗ до фізичної підготовки і спорту з урахуванням етапності їх навчання, військової спеціальності та рівня фізичної підготовленості.

Насторожує і те, що на відміну від спорту найвищих досягнень, дослідних робіт, які присвячені питанню вивчення мотивів, пов'язаних із заняттями курсантів фізичною підготовкою, явно недостатньо.

Представлена праця є однією з перших спроб авторів вирішити існуючі проблеми. Автори розуміють, що проблема, якою вони займаються, складна і дуже важлива для практичної діяльності, тому з подякою приймуть критичні зауваження і пропозиції.

## 1. ВИЗНАЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ, ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ВИДИ, ФУНКЦІЇ, ЗВ'ЯЗОК З МОТИВАМИ

Вперше слово «мотивація» вжив А. Шопенгауер на початку ХХ століття в статті «Чотири принципи достатньої причини» [1].

Існує велика кількість визначень мотивації і підходів до пов'язаних з нею проблем.

З погляду В. Howe [16], мотивація — це деяке абстрактне поняття, про яке можна судити тільки за результатами конкретної поведінки. У класичному розумінні — це тенденція до виконання певних дій. Якщо тенденції мають досить інтенсивний і стійкий характер, можна говорити про високий рівень мотивації.

R. Craing, W. Mehrens, H. Clarizio [17] стверджують, що мотивація — це загальний термін, що позначає стан, що спонукає людину почати який-небудь вид діяльності і продовжувати його, виявляючи мужність і завзятість. Мотивація пояснює, чому людина вчинила так, а не інакше.

S. Mednick, J. Higgins, J. Kirschenbaum [18] вважають, що концепція мотивації звичайно ґрунтується на біологічних і соціальних факторах та на факторах того, чому навчили, що стимулюють, підтримують або припиняють цілеспрямовану поведінку.

J. Kogan, E. Navamenn [24] визначають мотивацію як деяку силу, що регулює поведінку, яка починається внаслідок потреби чи бажання домогтися певної мети.

На думку К. Madseh [19], Ж. Годфруа [2], мотивація — сукупність факторів, що підтримують і спрямовують, тобто визначають поведінку.

Платонов К. К. [3] вважає, що мотивація як психічне явище — це сукупність мотивів.

Крім того, мотивація розглядається як процес психічної регуляції конкретної діяльності [5], як процес дії мотиву і як механізм, що визначає виникнення, напрямок і способи здійснення конкретних форм діяльності [4], як сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність [25].

Існує велика кількість визначень мотивації і підходів до

пов'язаних з нею проблем, але, на думку, наприклад, Н. Gabler [20], незалежно від того, яке визначення ми дамо мотивації, її вивчення має на увазі обґрунтування поведінки певного індивіда, тобто тих внутрішніх і зовнішніх факторів, що змушують, спонукають, переконують його вчинити саме так, а не інакше.

Звідси усі визначення мотивації можна віднести до двох напрямів. Перше розглядає мотивацію зі структурних позицій як сукупність факторів чи мотивів. Наприклад, відповідно до схеми В. Д. Шадрикова [6], мотивація зумовлена потребами і цілями особистості, рівнем домагань та ідеалами, умовами діяльності (як об'єктивними зовнішніми, так і суб'єктивними внутрішніми — знаннями, уміннями, здібностями, характером) і світоглядом, переконаннями і спрямованістю особистості і т. д. З урахуванням цих факторів відбувається ухвалення рішення, формування наміру.

Другий напрямок розглядає мотивацію не як статичне, а як динамічне утворення, як процес, механізм.

Як стверджує Е. П. Ільїн, мотивація — це процес формування мотиву, що проходить через певні стадії й етапи, а мотив — це продукт цього процесу, тобто мотивації [1].

Однак і в тому і в іншому випадку мотивація у авторів виступає як вторинне щодо мотиву утворення явище. Більше того, в другому випадку мотивація виступає як засіб чи механізм реалізації вже наявних мотивів: якщо виникає ситуація, що дозволяє реалізувати наявний мотив, з'являється і мотивація, тобто процес регуляції діяльності за допомогою мотиву. Наприклад, В. А. Іванников [7] вважає, що процес мотивації починається з актуалізації мотиву. Таке трактування мотивації зумовлене тим, що під мотивом розуміють предмет задоволення потреби, тобто мотив дається людині ніби в готовому вигляді. Його не треба формувати, а треба просто актуалізувати (викликати у свідомості людини його образ).

Однак в такому підході лишається незрозумілим, по-перше, що ж дає спонукання — ситуація чи мотив, по-друге, яким чином виникає мотив, якщо він з'являється раніше, ніж мотивація. В даний час можна констатувати, що є багато думок про співвідношення мотиву і мотивації. Так, Р. А. Пілоян [8] пише, що мотивація і мотив — взаємозалежні, взаємозумовлені психічні категорії і що мотиви дії формуються на базі певної мотивації (тобто мотиви вторинні).

І водночас він стверджує, що через формування окремих мотивів ми можемо впливати на мотивацію в цілому (тобто вже



мотивація залежить від мотивів, що стають первинними). Крім того, автор вважає, що мотиви належать до дій, а мотивація — до діяльності, не даючи цьому якого-небудь обґрунтування.

Більшість психологів і соціологів приписують мотивам функції, що спонукають діяльність, а також функції, що спрямовують і організують діяльність. Питання про функції мотивів розглядається в багатьох роботах психологів і соціологів.

Так, Ж. Нюттен [10] вважає, що суть мотивації полягає у тривалій і вибірковій спрямованості поведінки, а її функція полягає в організації численних сегментарних реакцій у цілісну поведінку. J. Raykowski [21] функцією мотиваційного механізму поведінки вважає емоційне залучення до діяльності для досягнення цілей. А. Обухівський [11], крім спонукаючої і спрямовуючої, виділив також функцію контролювання і регулювання мотивів. Питання про функції мотивів також було докладно розглянуто у працях А. Н. Леонтьєва. Відповідно до його теорії для людської діяльності характерна розбіжність мотивів і цілей. Здійснюючи дії, людина не завжди усвідомлює свої спонукаючі мотиви, які особливим чином входять у свідомість, надають свідомому відображенню суб'єктивного забарвлення [9].

Результатом розвитку людської діяльності є, на думку А. Н. Леонтьєва, роздвоєння функції мотивів: одні мотиви — сенсоутворюючі — спонукаючи діяльність водночас надають їй особистісного значення; інші виконують тільки роль спонукаючих факторів — мотиви, стимули [9].

Мотивація — це напрямок і інтенсивність зусиль (констатують Уейберг Р. С., Гоулд Д.) [26].

Напрямок зусилля означає, що людина шукає визначені ситуації чи прагне до них або визначені ситуації залучають його. Інтенсивність зусилля характеризує ступінь зусиль, прикладених людиною у визначеній ситуації.

Для більшості людей характерний тісний взаємозв'язок між напрямком і інтенсивністю зусиль (рис. 1).

На думку С. Занюк [15], мотивація — це сукупність спонукальних факторів, які визначають активність особистості; до них належать мотиви, потреби, стимули, ситуативні фактори, що детермінують поведінку людини, а мотиви — це відносно стійкі прояви, атрибути особистості.

Мотиви є відносно стійкими утвореннями особистості, однак мотивація містить у собі не тільки мотиви, але і ситуативні фактори [15] (рис. 2). Такі ситуативні фактори, як складність завдання, вимоги керівництва, установки людей, які оточують,

сильно впливають на мотивацію людини в певний проміжок часу. Ситуативні фактори динамічні, легко міняються, тому існують можливості впливати на них і на активність у цілому. Інтенсивність актуальної (яка діє «тут і тепер») мотивації складається із сили мотиву й інтенсивності ситуативних детермінант мотивації (вимог і впливу інших людей, складності завдань і т. п.) [15].

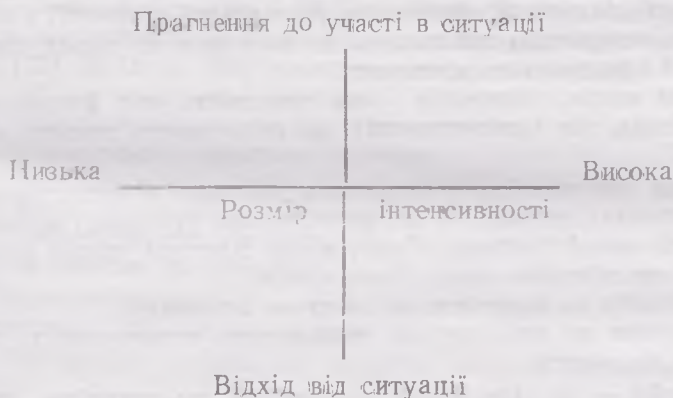


Рис. 1. Аспекти напрямку й інтенсивності мотивації (за Р. С. Уейберг, Д. Гоулд, 1998)

Наприклад, мотивація діяльності й активність працівника залежать не тільки від інтенсивності мотивів (стабільних особистісних утворень, що виявляються в різних обставинах), але і від вимог, установок керівника або інших ситуативних факторів.

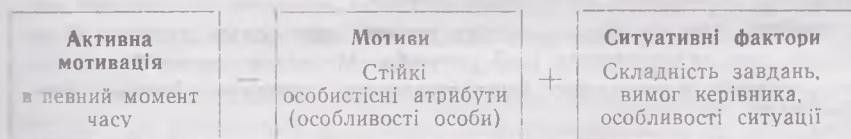


Рис. 2. Структура мотивації (за С. Занюк, 2002)

Актуально (у деякий конкретний проміжок часу) мотивація досягнення студента (наприклад, у процесі виконання ним тесту) залежить не тільки від його мотивів, але і від багатьох ситуативних факторів (вказівок і установок експериментатора, попереднього впливу інших людей).

Мотивація спортсмена (актуальна мотивація досягнення під

час змагання) залежить не тільки від особливостей і сили його мотивів, але і від багатьох ситуативних факторів (установок тренера, турнірної ситуації, очікувань з боку інших людей, командного «духу» і т. п.).

Певний мотив (чи навіть сукупність мотивів) однозначно не визначають мотивацію діяльності. Необхідно враховувати внесок факторів конкретної ситуації. Наприклад, надмірна складність навчальної діяльності, відсутність нормальної взаємодії з викладачем чи керівником призводять до зниження не тільки мотивації, але й ефективності діяльності.

Таким чином, мотивація — це сукупність усіх факторів (як особистісних, так і ситуативних), що спонукають людину до активності.

Термін «мотивація» у широкому значенні використовується у всіх аспектах психології, що досліджує причини і механізми поведінки людей і тварин. Спонукальні фактори можна розподілити на два відносно самостійних класи:

- 1) потреби та інстинкти як джерела активності;
- 2) мотиви як причини, що визначають спрямованість поведінки чи діяльності.

**Потреба** — це стан браку чого-небудь, що організм прагне компенсувати; це внутрішнє напруження, що динамізує і спрямовує активність на зловтяття того, що необхідно для нормального функціонування організму й особистості в цілому [15].

Потреба — це необхідна умова будь-якої діяльності, однак потреба сама по собі ще не спроможна надати діяльності чіткого напрямку. Потреба повинна «знайти» предмет, на якому вона «опредметниться» (який здатний її задовольнити). Наприклад, наявність у людини естетичної потреби спрочує відповідну вибірковість, але це ще не вказує на те, що саме людина буде робити для задоволення цієї потреби. Можливо, вона буде слухати музику, а можливо, буде прагнути написати вірш чи картину [15].

Існує багато класифікацій потреб, але немає жодної загальної. Нижче наведено ієрархію потреб людини за А. Маслоу [12].

Перший рівень — фізичні потреби (голод, спрага, відпочинок, дихання, вправи, секс).

Другий — безпека (захист від природних явищ, соціальної агресії, несправедливості, тиранії, нападу і т. д.).

Третій — афіліація (приналежність до певної групи, любов, дружба, увага, сприймання з боку людей і т. д.).

Четвертий — потреби Еґо (самоствердження, статус, автономія, повага, визнання).

П'ятий — самоактуалізація (самореалізація, реалізація індивідуального потенціалу, самозвеличення). Жоден мотив не діє в ізоляції, завжди є більше, ніж один мотив. А. Маслоу стверджував, що дорослий громадянин задовольняє 85 % фізичних потреб, 70 % — потреб у безпеці, 50 % — потреб у любові, 40 % — потреби в самоствердженні і 10 % — потреби в самоактуалізації. При цьому потреби нижчого рівня задовольняються в першу чергу [12]. К. Davis [22] писав, що вторинні потреби:

- сильно пов'язані з досвідом;
- розрізняються за типом й інтенсивністю у різних людей;
- змінюються у кожного індивіда;
- «працюють групами», а не поодиночі;
- часто приховані за свідомими чვენнями;
- скоріше неясні відчуття, ніж певні фізичні потреби;
- впливають на поведінку.

Обмеженість класифікації А. Маслоу, на думку D. Fuoss і К. Горршпел [23], полягає в тому, що:

1. Не можна сказати, які потреби керують людиною в цей момент.

2. У цей момент діє більше, ніж одна потреба; сила потреб змінюється навіть у межах однієї особистості.

3. Класифікація не вказує, як керувати мотивацією.

Зміст діяльності людини полягає не тільки в одержанні результату. Людині може подобатися процес виконання діяльності (наприклад, прояв фізичної й інтелектуальної активності). Подібно до фізичної активності, розумова активність сама по собі дає людині задоволення і є специфічною потребою. Коли суб'єкта спонукає сам процес діяльності, а не його результат, то це свідчить про наявність процесуального компонента мотивації.

Даний компонент набуває особливе значення в грі. Адже мотив гри укладений у самому його процесі, а не в результаті (наприклад, коли дитина грає, мотив — сам процес гри, а не бажання що-небудь створити, тобто зміст самої діяльності). Не виграти, а грати — така загальна формула мотивації при (Д. Б. Ельконін) [13].

Результативний компонент також проявний в іграх. От чому є підстави стверджувати, що процесуальний і результативний компонент мотивації тісно пов'язані.

Також у процесі навчання процесуальному компоненту від-



ведена дуже важлива роль. Прагнення перебороти труднощі в навчальній діяльності, випробувати свої сили і здібності може стати особистісноважливим мотивом навчання [14].

У той же час результативна мотиваційна установка відіграє організуючу роль у детермінації діяльності, особливо якщо її процесуальний компонент (тобто процес діяльності) викликає негативні емоції. У цьому випадку на перший план виходять мета, намір, що мобілізують енергію людини. Постановка цілей проміжних завдань — це значний мотиваційний фактор, що варто використовувати.

Відомо, будь-яка діяльність є полімотивованою, тобто спонукається не одним мотивом, а кількома, іноді навіть багатьма мотивами. Полімотивованість діяльності визначається тим, що дії людини визначаються ставленням до предметного світу, до людей, до суспільства, до самого себе. Трудова діяльність, наприклад, суспільно мотивована, але вона спонукається деякими іншими зовнішніми і процесуально-змістовними мотивами. Так, турбота про свого собаку може відповідати мотиву «любові до тварин» і разом з тим — мотиву виховання дітей, охорони квартири, необхідності здійснювати корисні для здоров'я прогулянки [9]. Щодо феномена полімотивації, А. Маслоу [12] стверджував, що будь-яка поведінка проявляє тенденцію до детермінації декількома чи навіть усіма базовими потребами одночасно, а не однією. Залучення якомога більшої кількості потреб (актуалізація більшої кількості спонукальних факторів) підвищує загальний рівень мотивації діяльності.

Потреба може втілюватися в різних об'єктах, але в тому самому об'єкті можуть бути втілені різноманітні потреби. Наприклад, оцінка як мотив навчання може втілювати в собі і потребу в схваленні вчителя, і потребу відповідати рівню власної самооцінки, і прагненню завоювати авторитет друзів [16].

До діяльності людину спонукають, як правило, кілька мотивів, які утворюють мотиваційний комплекс (систему ієрархії мотивів). Одні мотиви в цій системі мають провідне значення і велику спонукаючу силу (здійснюють більший вплив на діяльність, частіше актуалізуються). Вплив інших мотивів менший, вони мають слабку спонукаючу силу і перебувають внизу ієрархії мотивів.

Мотив проявляється з різною силою залежно від конкретних обставин життя, впливу інших людей, тимчасових факторів і т. п. Тому й ієрархія мотивів, незважаючи на відносну стабільність, не є абсолютно стійким психічним утворенням. Вага (спонукаль-

на сила) окремих мотивів час від часу може мінятися під впливом різних соціальних і психологічних факторів.

Мотиви, що посідають провідне місце, постійно актуалізуються і мають істотний, мотиваційний вплив на діяльність людини, називаються чинними мотивами [9].

Мотиви, що перебувають внизу мотиваційної ієрархії, впливають на активність людини незначним чином і часто взагалі не виявляються. А. Н. Леонтьєв [9] називає їх потенційними мотивами, оскільки в певний конкретний проміжок часу вони не здійснюють спонукального впливу, але можуть актуалізуватися за певних обставин.

Під впливом деяких факторів потенційні мотиви набувають спонукального значення (стають чинними мотивами). Наприклад, після розмови з викладачем у курсанта соціальний мотив (відповідальність), що був пасивним (не спонукав до діяльності), набуває більшого спонукального значення і стає чинним.

Ієрархія мотивів не є абсолютно стабільним мотиваційним комплексом, вона міняється з часом і віком (залежно від обставин і впливу людей). Наприклад, школяра в ранньому віці спонукають до навчання вимоги дорослих і прагнення уникнути неприємностей. Пізніше цей мотив має менший вплив на його діяльність, а провідне значення може набути пізнавальний мотив.

Мотиваційна сфера є досить динамічною: значення і вплив окремих мотивів міняється (відповідно міняється й ієрархія мотивів). Різні фактори можуть змінювати цю ієрархію.

Чим розрізняються поняття потреба і мотив? Потреба спонукає до активності, а мотив — до спрямованої діяльності [9].

Часто менш здібний, але більш вмотивований учень (спортсмен, працівник) досягає великих успіхів, чим його обдарований товариш (колега). Це і не дивно, оскільки людина з високим рівнем мотивації більше працює.

Таким чином, мотивація — важливий фактор, що забезпечує успіх у діяльності.

### Питання для самоконтролю

1. Мотивація — це сукупність факторів (мотивів) чи процес формування мотиву, що проходить через визначені стадії й етапи?

2. Чи є мотиви досить стійкими утвореннями особистості?

3. Чи можна стверджувати, що мотив чи сукупність мотивів визначають мотивацію діяльності?

4. Перелічіть ієрархію потреб людини за А. Маслоу.
5. Чи можна стверджувати, що процесуальний і результативний компонент мотивації мають тісний зв'язок?
6. Чим визначається полімотивованість діяльності?
7. Які мотиви називаються діючими?
8. Чим розрізняються поняття «потреба» і «мотив»?

### Список рекомендованої літератури

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб: Питер, 2002. — 508 с.
2. Годфруа Ж. Что такое психология. Т. 1. — М., 1992.
3. Платонов К. К. Структура и развитие личности. — М., 1986.
4. Джидарьян И. А. Эстетическая потребность. — М., 1976.
5. Магомет-Эминов М. Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы: Автореф. дис... канд. псих. наук. — М., 1987.
6. Шадриков В. Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. — М., 1982.
7. Иванников В. А. Психологические механизмы волевой регуляции. — М., 1991.
8. Пилюян Р. А. Мотивация спортивной деятельности. — М.: Физкультура и спорт, 1984. — 84 с.
9. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М., 1975.
10. Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Под ред. Фресса и Ж. Пиаже. — М.: Прогресс, 1975. — Вып. V. — С. 15—110.
11. Обуховский А. Психология влечения человека. — М.: Прогресс, 1972. — 247 с.
12. Маслоу А. Психология бытия. — К., 1997.
13. Эльकोин Д. Б. Избранные психологические труды. — М., 1989.
14. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. — М., 1968.
15. Занюк С. Психология мотивации. К., Эльга, 2002, 351 с.
16. Howe V. L. Motivation for success in sport // Int. J. SP. PSY. — 17. — 1 — P. 1—9.
17. Graing R. E., Mehrens W. A. and Clarizio H. F. Contemporary Education Psychology: Concepts, Issues, Applications. — New York. John Wiley and Sons. 1975. — 143 p.
18. Mednick S. A., Higgins J., Kirschenbaum J. Psychology Exploration in Behavior and Experience. — New York. John Willey and Sons. — 1975. — 94 p.

19. Madsen K. B. Modern Theories of Motivation. Copenhagen. Verl. Psychol, 1959.

20. Gabler H. Leistungsmotivation in Hochleistungssport. Inre Aktualisierung und Entwicklung. — Karl Hofmann verlug. — Schorndorf, 1972.

21. Reykowski J. Motivation as a component of the Regulatory System of Behavior // Human Motivation. A. Symposium. Ed. by M. — R. Jones Univ. of Nebraska Press. Lincoln. — 1965.

22. Davis Keith Human Behavior at Work: Organizational Behavior (5 th eg.) — New York. Me Graw-Hill. — 1977. — 42 p.

23. Fuoss D. E., Troppman K. J. The psychology of motivation: improving personal perfusance // Effective coaching. A sychological approach. — John Wiley and Jons. — New York. — 1981.

24. Kogan J. Havemem E. Psychology: An Antroduction (3 rd ed).

25. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. — М., 1990.

26. Уэйберг Р. С., Гоулд Д. Основы психологии спорта и физической культуры. — К.: Олимпийская литература, 1998. — С. 53—63.

27. Psychological Review, 1959, 66, 297—333.



## 2. ВИДИ МОТИВІВ

Класифікувати мотиви, що діють у системі навчання, можна за різними критеріями. За видами виділяються соціальні і пізнавальні мотиви. За рівнями ці мотиви підрозділяються на такі:

— широкі соціальні мотиви (борг, відповідальність, розуміння соціальної значимості навчання). Насамперед, це прагнення особистості через навчання затвердитися в суспільстві, затвердити свій соціальний статус;

— вузькі соціальні (чи позиційні) мотиви (прагнення зайняти визначену посаду в майбутньому, одержати визнання оточуючих, одержувати гідну винагороду за цю роботу);

— мотиви соціального співробітництва (орієнтація на різні опособи взаємодії з оточуючими, ствердження її ролі і позиції в класі);

— широкі пізнавальні мотиви. Виявляються як орієнтація на ерудицію, реалізуються як задоволення від самого процесу навчання і його результатів. Пізнавальна діяльність людини є ведучою сферою її життєдіяльності;

— навчально-пізнавальні мотиви (орієнтація на способи добування знань, засвоєння конкретних навчальних предметів);

— мотиви самоосвіти (орієнтація на придбання додаткових знань).

У практичній педагогіці ці мотиви поєднуються в групи за спрямованістю і змістом:

1) соціальні (соціально-ціннісні); 2) пізнавальні; 3) професійно-ціннісні; 4) естетичні; 5) комунікаційні; 6) статусно-позиційні; 7) традиційно-історичні; 8) утилітарно-практичні (меркантильні).

Встановлено: а) у різні періоди розвитку суспільства переважають ті чи інші групи мотивів навчання; б) групи мотивів знаходяться в динамічному зв'язку між собою, сполучаючись найбільш вигадливим способом залежно від умов, що виникають.

Ми вважаємо, що для практичної діяльності викладача фізичної підготовки і спорту курсантів ВВНЗ важливо розібратися в суті перерахованих нижче мотивів.

## 2.1. МОТИВ САМОСТВЕРДЖЕННЯ

Мотив самоствердження (прагнення затвердити себе в соціумі) пов'язаний з почуттям власної гідності, честю, самолюбства. Людина намагається довести оточуючим, що вона чогось варта, прагне одержати визначений статус у суспільстві, хоче, щоб її поважали і цінували. Іноді прагнення до самоствердження відносять до мотивації престижу (прагнення одержати чи підтримати високий соціальний статус).

Мотив самоствердження є досить діючим спонукаючим фактором, який вчителі, тренери, керівники намагаються актуалізувати у своїх учнів (спортсменів, підлеглих), підсилюючи мотивацію до діяльності.

Таким чином, прагнення до самоствердження, до підвищення свого формального і неформального статусу, до позитивної оцінки своєї особистості — істотний мотиваційний фактор, що спонукає людину інтенсивно працювати і розвиватися.

## 2.2. МОТИВ ІДЕНТИФІКАЦІ З ІНШОЮ ЛЮДИНОЮ

Ідентифікація з іншою людиною — прагнення бути схожим на героя, кумира, авторитетну особистість (батька, вчителя і т. п.). Цей мотив спонукає працювати і розвиватися. Він є особливо актуальним для дітей і молоді, які намагаються наслідувати інших людей своїми вчинками.

Авторитет батьків, учителів, знайомих, прагнення бути схожим на кумира і наслідувати його — істотний мотив діяльності, під впливом якого дитина чи юнак прагне розвиватися (удосконалюватися).

Ідентифікація з іншою людиною призводить до підвищення енергетичного потенціалу індивіда за рахунок символічного «запозичення» енергії в кумира (об'єкта ідентифікації): з'являються сили, натхнення, бажання працювати і діяти так, як робив цей герой (кумир, батько й ін.). Ідентифікуючись з кіногероем, хлопчик стає сміливішим; ототожнюючись з батьком, малю прагне бути таким же сильним і розумним, як його тато.

Учителю, тренеру дуже важливо знати, з ким прагне ідентифікуватися учень, щоб використовувати це для посилення мотивації до діяльності.

Таким чином, наявність зразка, кумира, з яким прагнули б ототожнюватися молоді люди і кого намагалися б наслідувати, якщо б училися жити і працювати — важлива умова ефективності виховного процесу й успішного виконання діяльності.

### 2.3. МОТИВ ВЛАДИ

**Мотив влади** — це прагнення суб'єкта впливати на людей. Мотивація влади (потреба у владі) — одна з найголовніших сил, що керує людськими діями, це прагнення посісти керівну позицію в групі (колективі), спроба керувати людьми, визначати і регламентувати їх діяльність.

Мотив влади посідає важливе місце в ієрархії мотивів. Дії багатьох людей (наприклад, керівників різних рангів) спонукаються мотивом влади. Прагнення панувати над іншими людьми і керувати ними — це мотив, що спонукає їх у процесі діяльності переборювати значні труднощі і докладати величезних зусиль. Людина багато працює не заради саморозвитку чи задоволення своїх пізнавальних потреб, а заради того, щоб одержати вплив на окремих людей чи колектив.

Керівника до діяльності може спонукати не прагнення принести користь суспільству в цілому чи окремому колективу, не почуття відповідальності (тобто не соціальні мотиви), а мотив влади. У такому випадку всі його дії спрямовані на завоювання чи утримання влади і складають загрозу як для справи, так і для структури, яку він очолює.

Мотив влади є напевне чи не єдиним мотивом діяльності, активність якого не слід підсилювати, оскільки наслідки можуть бути жахливими. Актуалізація мотиву влади здатна, звичайно, збільшити загальний рівень мотивації і спонукати людину до діяльності. Але, беручи до уваги небажаний вплив цього мотиву на особистість (і шкоду для колективу), слід бути дуже обережним (якщо неможливо збільшити силу інших мотивів) щодо актуалізації цього мотиву.

### 2.4. ПРОЦЕСУАЛЬНО-ЗМІСТОВНІ МОТИВИ (ІНТЕРЕС ДО ПРОЦЕСУ І ЗМІСТУ ДІЯЛЬНОСТІ)

**Процесуально-змістовні мотиви** — це спонукування до активності процесом і змістом діяльності, а не зовнішніми факторами. Людині подобається виконувати цю діяльність, виявляти свою інтелектуальну чи фізичну активність. Її цікавить зміст того, чим вона займається. Дія інших соціальних і особистісних мотивів (влади, самоствердження й ін.) може підсилювати мотивацію, але вони не стосуються безпосередньо змісту і процесу діяльності, вони є зовнішніми щодо неї, тому часто ці мотиви називають зовнішніми чи екстринсивними (далі ми будемо використовувати останній термін). У випадку ж дії процесуально-

змістовних мотивів людині подобається (і спонукає до активності) процес і зміст певної діяльності.

Наприклад, людина займається спортом, тому що їй просто подобається виявляти свою фізичну й інтелектуальну активність (кмітливість і нестандартність дій у спорті також є істотним чинником успіху). Індивіда спонукають займатися спортом процесуально-змістовні мотиви в тому випадку, коли викликає задоволення процес і зміст гри, а не фактори, що пов'язані зі спортивною діяльністю (гроші, самоствердження, влада і т. п.).

Студента до вивчення фізики можуть спонукати різні мотиви, також і процесуально-змістовні (пізнавальні). Студенту подобається здобувати знання (і це спонукає його до діяльності), у нього є інтерес до знань, відчуття краси і гармонії мікросвіту; його може захоплювати сила і величезна енергія атома і т. п. Пізнавальна мотивація проявляється в інтересі до змісту діяльності і є конкретним проявом процесуально-змістовної мотивації (у випадку навчальної діяльності). Людину спонукає сам процес інтелектуальної діяльності: їй подобається мислити, вирішувати задачі, виявляти різні форми розумової активності.

Дитині подобається гра, сам процес і зміст гри спонукає його грати, забуваючи про все на світі.

Зміст діяльності під час актуалізації процесуально-змістовних мотивів полягає в самій діяльності (процес і зміст діяльності з тим фактором, що спонукає людину виявляти фізичну й інтелектуальну активність).

Екстринсивні мотиви — це така група мотивів, коли спонукальні фактори лежать поза діяльністю. У випадку дії екстринсивних мотивів до діяльності спонукають не зміст, не процес діяльності, а фактори, що безпосередньо з нею не пов'язані (наприклад, престиж чи матеріальні фактори) [5].

Розглянемо деякі види екстринсивних мотивів:

а) мотив боргу і відповідальності перед суспільством, групою, окремими людьми;

б) мотиви самовизначення і самовдосконалення;

в) прагнення одержати схвалення інших людей;

г) прагнення одержати високий соціальний статус (престижна мотивація). Якщо відсутній інтерес до діяльності (процесуально-змістовної мотивації), існує прагнення до тих зовнішніх атрибутів, що можуть підвести діяльність до відмінних оцінок, одержання диплома, до слави у майбутньому;

д) мотиви запобігати неприємностей і покарання (негативна



мотивація) — це спонукання, що викликаються усвідомленням деяких неприємностей, незручностей, що можуть виникнути в випадку невиконання діяльності.

Якщо в процесі діяльності екстринсивні мотиви не будуть підкріплені процесуально-змістовними (тобто інтересом до змісту і процесу діяльності), то вони не забезпечать максимального ефекту. У випадку дії екстринсивних мотивів приваблива не діяльність сама по собі, а тільки те, що пов'язане з нею (наприклад престиж, слава, матеріальний добробут), а цього часто недостатньо для спонукання до діяльності.

## 2.5. МОТИВ САМОРОЗВИТКУ

Прагнення до саморозвитку, самовдосконалення — це важливий мотив, що спонукає нас багато працювати і розвиватися. На думку А. Маслоу [13], це прагнення до повної реалізації своїх здібностей і бажання відчувати свою компетентність.

Як правило, для руху вперед завжди необхідна певна сміливість. Людина часто тримається за минуле, за свої досягнення, спокій і стабільність. Страх ризику і загроза втратити все стримують його на шляху саморозвитку [3].

Таким чином, людина часто начебто «розривається між прагненням до руху вперед і прагненням до самозбереження і безпеки». З одного боку, вона прагне до чогось нового, а з другого боку — страх перед небезпекою, чимось невідомим, бажання уникнути ризику стримують її рух вперед.

А. Маслоу [12] стверджував, що розвиток відбувається тоді, коли наступний крок вперед об'єктивно приносить більше радостей більше внутрішнього задоволення, ніж попередні надбання і перемоги, що стали чимось звичайним і навіть набридлим.

Саморозвиток, рух вперед часто супроводжується внутрішньо-особистісним конфліктом, але не є насильством над собою. Рух вперед — це очікування, передбачення нових приємних відчуттів і вражень.

Деякі психологи заперечують існування прагнення до саморозвитку як самостійного мотиву діяльності, включаючи його в структуру інших мотивів (таких як самоактуалізація, самоствердження і т. п.). Однак, на нашу думку, є всі підстави вважати мотив саморозвитку як самостійний.

Коли властиво актуалізувати в людини мотив саморозвитку, збільшується сила її мотивації до діяльності. Талановиті тренери, учителі, менеджери вміють залучити мотив саморозвитку.

вказуючи своїм учням (спортсменам, підлеглим) на можливість і важливість розвиватися й удосконалюватися.

## 2.6. МОТИВ ДОСЯГНЕННЯ

Мотив досягнення — це прагнення досягти високих результатів і майстерності в діяльності; він виявляється у виборі складних завдань і прагненні їх виконати.

Успіхи в будь-якій діяльності залежать не тільки від здібностей, навичок, знань, але і від мотивації досягнення. Людина з високим рівнем мотивації досягнення, прагнучи одержати вагомні результати, наполегливо працює заради досягнення поставлених цілей.

Якщо порівняти двох студентів з однаковим інтелектом (здатністю до навчання), але з різною мотивацією, то їхня активність, наполегливість у навчанні і, звичайно ж, успішність будуть істотно відрізнятися. Юнак з більш високим рівнем мотивації досягнення прагне і до більш високих результатів; він сумлінніше учиться, ставить перед собою високі цілі, наполегливо працює і, як правило, досягає помітних успіхів. Тоді як студент зі слабкою мотивацією досягнення байдужий до своїх успіхів, мета його не висока, він не вибирає складних завдань, не старийся наполегливо і сумлінно працювати і відповідно досягає більш скромних результатів.

Мотивація досягнення (і поведінки, що спрямована на високі результати) навіть у тієї самої людини не завжди однакова і залежить від ситуації і предмета діяльності. Хтось вибирає складні задачі з математики, а хтось, навпаки, обмежується скромними цілями в точних науках, вибирає складні теми з літератури, прагнучи досягти саме тут високих результатів. Що ж визначає рівень мотивації в кожній конкретній діяльності? Учені виділяють чотири фактори: 1) значущість досягнення успіху; 2) зацікавленість у успіху; 3) суб'єктивно оцінювана імовірність досягнення успіху; 4) суб'єктивні еталони досягнення.

## 2.7. ПРОСОЦІАЛЬНІ (СУСПІЛЬНО ЗНАЧИМІ) МОТИВИ

До цієї групи належать мотиви, пов'язані з усвідомленням соціального значення діяльності, з почуттям обов'язку, відповідальності перед групою чи суспільством.

У випадку дії просоціальних (суспільно значимих) мотивів відбувається ідентифікація індивіда з групою. Людина не тільки вважає себе членом певної соціальної групи, не тільки ототож-

нюється з нею, але й живе її проблемами, інтересами й цілями.

Особистості, яку спонукають до діяльності просоціальні мотиви, притаманні нормативність, лояльність до групових стандартів, визнання і захист групових цінностей, прагнення реалізувати групові цілі.

Відповідальні люди, як правило, є більш активними, частіше й сумлінніше виконують професійні обов'язки. Вони вважають, що від їхньої праці і зусиль залежить загальна справа.

«Задіявши» ідентифікаційні процеси, що допоможуть отождентифікувати людину з групою, можна розвинути (чи, у всякому разі, актуалізувати) просоціальні мотиви. Ідентифікація є тим механізмом розвитку мотивації, що буде сприяти їхній актуалізації.

Тренеру важливо вміти актуалізувати і розвивати в спортсменів патріотизм, прагнення підтримати славні традиції (чи відповідні почуття до свого клубу). Ідентифікація із соціумом (чи з групою) збільшує загальний рівень мотивації й активність спортсмена.

Менеджеру також досить важливо актуалізувати корпоративний дух серед своїх підлеглих, оскільки без ідентифікації з групою (з фірмою), а саме з її цінностями, інтересами, цілями, досягти успіху неможливо.

Громадський діяч (політик), який більше інших ідентифікується зі своєю країною і живе її проблемами й інтересами, буде більш активним у своїй діяльності, буде робити все можливе заради процвітання держави. Таким чином, просоціальні мотиви, пов'язані з ідентифікацією з групою, почуттям обов'язку і відповідальності, є важливим щодо спонукання людини до діяльності. Актуалізація в суб'єкта діяльності цих мотивів здатна викликати його активність щодо досягнення суспільно значимих цілей.

## 2.8 МОТИВ АФФІЛІАЦІЇ

Аффіліація (від англ. affiliation — приєднання) — це прагнення до встановлення чи підтримування стосунків з іншими людьми, прагнення до контакту й спілкування з ними. Сутність аффіліації полягає в самооцінці спілкування. Аффіліативне спілкування — це таке спілкування, яке приносить задоволення, захоплює, подобається людині [9].

Індивід, однак, може спілкуватися і тому, що намагається улагодити свої справи, встановити корисні контакти з необхідними людьми. Але в такому випадку спілкування спричиняється іншими мотивами, є засобом задоволення інших потреб особисто-

тості, і таке спілкування з аффіліативною мотивацією нічого спільного не має.

Метою аффіліативного спілкування може бути пошук любові (чи, у всякому разі, симпатії) з боку партнера у спілкуванні.

Діяльність може викликати позитивні емоції в контексті задоволення аффіліативної потреби. Таким чином, через аффіліативну потребу психологи створювали інтерес до певної діяльності.

## 2.9. НЕГАТИВНА МОТИВАЦІЯ

Негативна мотивація — це спонукання, викликані усвідомленням можливих неприємностей, незручностей, покарань, які можуть з'явитися у випадку невиконання діяльності. Наприклад, школяра до навчання можуть спонукати вимоги і погрози батьків, страх одержати незадовільні оцінки. Навчання під впливом такого мотиву здобуває характер захисної дії і є примусовим.

У випадку дії негативної мотивації людину спонукують до діяльності страх перед можливими неприємностями чи покаранням і прагнення їх уникнути. Вона міркує так: «Якщо я цього не зроблю, то мене очікують неприємності». От що спонукає до діяльності під впливом негативної мотивації.

Форми негативних санкцій, які можна застосовувати і які здатні актуалізувати негативну мотивацію різноманітні:

- вербальне (словесне) покарання (осуд, зауваження тощо);
- матеріальні санкції (штраф, позбавлення привілеїв, стигматизація);
- соціальна ізоляція (зневага, ігнорування, неприйняття групою, соціальний остракізм);
- позбавлення волі;
- фізичне покарання.

Основним недоліком негативних санкцій є короткочасність їхнього впливу: вони стимулюють до діяльності (чи стримують від небажаних вчинків) тільки в термін їх дії.

Негативна мотивація тим сильніше впливає на поведінку людини, чим більшою є її впевненість у неминучості покарання.

Таким чином, негативна мотивація (і покарання зокрема) — це сильний мотиваційний фактор, який здатний спонукати людину до діяльності, однак він не позбавлений багатьох недоліків і небажаних наслідків.

## 2.10. ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ДОСЯГНЕНЬ ВІД СИЛИ МОТИВАЦІЇ

Відомо, що для того, щоб здійснювалася діяльність, необхідна достатня мотивація. Однак, якщо мотивація занадто сильна,



збільшується рівень активності й напруги, унаслідок чого в діяльності (і в поведінці) настають певні розлади, тобто ефективність роботи погіршується. У такому випадку високий рівень мотивації викликає небажані емоційні реакції (напруга, хвилювання, стрес і тощо), що спричиняє погіршення діяльності.

Експериментально встановлено, що існує певний оптимум (оптимальний рівень) мотивації, при якому діяльність виконується найкраще (для певної людини, у конкретній ситуації). Наприклад, рівень мотивації, що умовно можна оцінити в межах семи балів, буде найбільш сприятливим. Наступне збільшення мотивації (до 10 і більше) спричинить не до поліпшення, а до погіршення ефективності діяльності. Таким чином, дуже високий рівень мотивації не завжди є найкращим. Існує певна межа, за якої подальше збільшення мотивації спричиняє погіршення результатів.

Експериментально встановлено, що за умови слабкої і надзвичайно сильної мотивації ефективність діяльності невисока, а оптимальний (не завжди середній, а саме оптимальний!) рівень мотивації є найбільш сприятливим. Таку залежність називають законом Еркса-Додсона.

Закон Еркса-Додсона — залежність якості (продуктивності) виконання діяльності від інтенсивності (рівня) мотивації (рис. 3). Відповідно до цього закону, унаслідок збільшення інтенсивності мотивації якість діяльності спочатку збільшується, але після проходження точки найбільш високих показників успішності діяльності (оптимуму мотивації) поступово зменшується [2].

Рівень мотивації, за якого діяльність виконується максимально успішно, називається оптимумом мотивації. Оптимум (оптимальний рівень) мотивації не обов'язково є середнім показником її сили.

Для кожного комплексу мотивів (виду мотивації) він буде різним. Наприклад, для негативної мотивації і покарання оптимум буде одним, а для схвалення — іншим. Навіть для різних видів схвалення оптимум буде різним.

Дуже важливо встановити оптимальний рівень мотивації саме для певної діяльності і для певного суб'єкта, оскільки для кожного виду діяльності існує свій оптимум мотивації.

Таким чином, зі збільшенням мотивації якість виконання діяльності і рівень досягнень збільшуються, але якщо рівень мотивації переходить оптимум, ефективність діяльності погіршується. За умови надлишкової мотивації варто очікувати зниження продуктивності діяльності й рівня досягнень.

З ростом мотивації зростає також інтенсивність зусиль і наполегливість під час виконання завдання. Але зі збільшенням інтенсивності зусиль і наполегливості кількісна і якісна сторона досягнень поліпшується не автоматично. Велика наполегливість за певних умов поліпшує результати діяльності (кількість і якість).

Високий рівень мотивації (інтенсивність зусиль) під час виконання легких завдань на швидкість може поліпшити результати (кількісний аспект). Але чи поліпшить це і якість досягнень (особливо під час виконання складних завдань)?

Між силою мотивації діяльності й ефективністю виконання завдань існує зв'язок, який можна зобразити у вигляді дзвоноподібної кривої. З ростом мотивації (і відповідно активності й зусиль) ефективність діяльності поступово збільшується до певного рівня, а починаючи з деякого показника мотивації (оптимуму) — зменшується. Таким чином, максимальній ефективності відповідає не максимальна, а оптимальна сила мотивації (рис. 3).

Оптимум мотивації залежить від рівня складності завдань: для виконання легких завдань оптимальною буде більш сильна мотивація; для складних завдань адекватною є слабка мотивація (рис. 3).



Рис. 3. Залежність продуктивності діяльності (рівня досягнень) від рівня інтенсивності мотивації (за С. Занюк, 2002)

Очевидно, що у випадку виконання «легкої» діяльності надзвичайна сила мотивації не викликає порушень поведінки й діяльності, але така небезпека існує під час виконання складних завдань. Якщо під час виконання складних завдань поставити сильну мотивацію, то може виникнути перенапрута, хвилювання, стрес і, як наслідок цього, дезорганізація діяльності, погіршення її ефективності [2].

Відповідно до закону Еркса-Додсона, у випадку складного завдання оптимальною буде слабка мотивація, тоді як під час легкого завдання оптимальною буде сильна мотивація. Для найкращого виконання складного завдання необхідна помірна мотивація. Очевидно, що для легкого завдання надлишкова мотивація не викликає порушень поведінки й зниження ефективності діяльності, але така небезпека виникає у випадку виконання складних завдань. Збільшення мотивації (активності, зусиль) може погіршувати результати діяльності (якість досягнень), якщо діяльність досить складна.

Парадоксальним, на перший погляд, є висновок про те, що занадто сильна мотивація погіршує досягнення, це пояснюється збільшенням емоційної напруги і хвилювання, що спричиняє до зниження ефективності роботи. Від росту зусиль збільшується не якість, а лише кількісний показник досягнень [7].

Якщо мотивація занадто сильна, існує загроза виникнення небажаних емоцій (хвилювання, стрес і т. п.), унаслідок чого ефективність діяльності знижується. Коли суб'єкт і так досить замотивований і активно діє, то, якщо додатково його стимулювати, може виникнути «перемотивація» і дезорганізація діяльності. Щоб діяльність виконувалася продуктивно, необхідна достатня мотивація.

### Питання для самоконтролю

1. Як класифікуються мотиви, що діють у системі навчання?
2. Назвіть групи мотиву по спрямованості і змісту, що використовуються в практичній педагогіці.
3. Яка особливість екстринсивних мотивів?
4. Що визначає рівень мотивації в кожній конкретній діяльності?
5. Сформулюйте закон Еркса-Додсона.
6. Який рівень мотивації називається оптимумом мотивації?

## Список рекомендованої літератури

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб: Питер, 2002. — 508 с.
2. Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Под ред. Фресса и Ж. Пиаже. — М.: Прогресс, 1975. — Вып. V. — С. 15—110.
3. Маслоу А. Психология бытия. — К., 1997.
4. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. — М., 1968.
5. Божович Л. И. Изучение мотивации поведения детей и подростков. — М., 1972.
6. Додонов Б. И. Структура и динамика мотивов деятельности // Вопросы психологии. — 1984. — № 4.
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. — М.: Питер, 2003. — 859 с.
8. Занюк С. Психология мотивации. — К.: Эльга, 2002. — 351 с.
9. Murray M. A., Edward J. Motivation and Emotion Englewood Clisse. — New York. Prentice-Hall, 1964.
10. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы, эмоции. — М., 1971.
11. Якобсон П. М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. — М.: Просвещение, 1969. — 316 с.



### 3. ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Існує безліч теорій мотивації від чисто механічних до містичних. Наприклад, М. Муггау виділяє когнітивну, гедоністичну, інстинктивну теорію і теорію лотягів [9].

#### 3.1. КОГНІТИВНА ТЕОРІЯ МОТИВАЦІЇ

Когнітивний процес — це процес чи акт пізнання. Ця теорія припускає, що знання чи ідея є причиною певної поведінки, яка свідчить про те, що індивід планує свої дії. Наприклад, якщо спортсменка думає, що може змагатися, то вона виступає в певному змаганні, якщо ж думає, що не може, — то не виступає. Це припускає, у свою чергу, наявність вільної волі. Подібні теорії не беруть до уваги невідомі мотивації і тому є непридатними для продуктивного використання [8].

#### 3.2. БІОЛОГІЗАТОРСЬКІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Серед них можна відзначити ті, які звертаються до поняття «мотивація» лише для пояснення причин активності організму (див. роботу Ж. Нюттена) [8]. Про мотивацію в цьому випадку говорять як про мобілізацію енергії. У цьому разі виходять з уявлення про те, що природним для організму є стан пасивності і, щоб відбувся його перехід до активності, необхідні якісь особливі спонукаючі сили. Якщо ж розглядати живий організм як активний, то поняття «мотивація», з погляду цих учених, стає зайвим. Неспроможність цих поглядів у тому (як показав фізіолог Н. Е. Введенський наприкінці ХІХ — початку ХХ століття), що стан фізіологічного спокою є теж активним станом.

#### 3.3. ГЕДОНІСТИЧНА ТЕОРІЯ МОТИВАЦІЇ

Відповідно до цієї теорії задоволення чи щастя є вище благо. Стосовно мотивації гедоністична теорія проголошує, що особистість прагне досягти задоволення й уникнути незадоволеності й болю. Почуття задоволення, болю чи незадоволеності впливають на нашу поведінку, але до цього додаються культурні, соціальні й інші фактори. Ці почуття не завжди переживаються однаково в тих самих умовах тією самою особою. Оскільки вони є суб'єк-

тивними переживаннями, їх неможливо виміряти, отже, неможливо побудувати по-справжньому наукову теорію. Але разом з тим, думають D. Fuoss, K. Горрман [8], кожна теорія особистості й мотивації містить елемент гедонізму, тому що важко без цього пояснити мотивацію.

### 3.4. ПСИХОАНАЛІТИЧНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Початок розвитку цих теорій пов'язують з появою вчення Зигмунда Фрейда [4] про несвідоме і потяги людини. Він надавав вирішальну роль в організації поведінки несвідомому ядру психічного життя, утвореному могутніми потягами. В основному сексуальними (лібідо) і агресивними, які потребують безпосереднього задоволення і блокуються «цензором» особистості — «Над-Я», тобто інтериоризованими у ході соціалізації індивіда, соціальними нормами і цінностями. Якщо в У. Джемса мотивація у вирішальному ступені пов'язувалася зі свідомим ухваленням рішення (з урахуванням багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів), то у З. Фрейда і його послідовників у детермінації поведінки вирішальна роль приділялася несвідомому, придупшення спонукань якого з боку «Над-Я» спричиняє до неврозів.

У цьому ж напрямку розробляв свою теорію і W. Mc Dougall [19], який вважав, що людина має вісімнадцять інстинктів. Він висунув «термічну» концепцію, відповідно до якої сила, що керує поведінкою, зокрема й соціальною, є особлива вроджена (інстинктивна) енергія («горме»), що визначає характер сприйняття об'єктів та створює емоційне збудження і спрямовує розумові й тілесні дії організму до мети. Кожному інстинкту відповідає своя емоція, що з короткочасного стану перетворюється в почуття як стійку й організовану систему диспозицій — схильність до дії. Таким чином, він намагався пояснити поведінку індивіда споконвічно закладеним у глибинах його психофізіологічної організації прагненням до мети.

### 3.5. БІХЕВІОРИСТСЬКІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Біхевіористи зазначали, що термін «мотивація» занадто загальний, недостатньо науковий, що експериментальна психологія під цією назвою фактично вивчає потреби, потяги (драйви), що мають суто фізіологічну природу. Біхевіористи пояснюють поведінку через «схему «стимул—реакція», розглядаючи подразник як активне джерело реакції організму. Для них проблема мотивації не стоїть (або проблеми мотивації не існує) тому, що з їхнього погляду, динамічною умовою поведінки є реактивність

організму, тобто його здатність відповідати специфічним чином на подразники. Правда, при цьому зазначається, що організм не завжди реагує на стимул, що ззовні впливає, у зв'язку з чим у схему введений фактор (названий мотивацією), що пояснює різницю в реактивності. Але знову цей фактор звівся до суто фізіологічних механізмів: різниці в чутливості організму до певного стимулу, тобто до порогів відчуттів. Виходячи з цього, мотивацію стали розуміти як стан, функція якого в зниженні порога реактивності організму на деякі подразники. У цьому випадку мотив розглядається як енергізатор чи сенсифікатор.

Найбільш видатний представник динамічної психології американець R. Woodworth [20] критикуючи біхевіористів, трактував відповідь на зовнішній вплив як складний і мінливий акт, у якому інтегруються минулий досвід і своєрідність зовнішніх і внутрішніх чинників умов. Цей синтез досягається завдяки психічній активності, основою якої є прагнення до мети (потреба).

У повсякденному житті прийнято вважати, що поведінка людини визначається планом і прагненням реалізувати цей план, досягти мети. Ця схема, як зазначає (Ж. Нюттен) [21], відповідає реальності і враховує складну людську поведінку, у той час як біхевіористи як модель приймають лише елементарну психічну реакцію. Необхідно пам'ятати, пише Ж. Нюттен, що поведінка — це ще й пошук відсутніх чи ще не існуючих ситуацій і предметів, а не просте реагування на них. На цьому і ґрунтуються погляди психологів, які розглядають мотивацію як самостійний специфічний механізм організації поведінки людини і тварин.

### 3.6. ТЕОРІЯ ЗМІСТУ Й ПРОЦЕСУ

Теорія змісту фокусується на внутрішніх і зовнішніх факторах, що стимулюють активну поведінку. Найбільш видатний і відомий представник цього напрямку — Р. Маслоу [3].

Теорії процесу ґрунтуються на тому, що всяка поведінка є результатом навчання. Теорія процесу акцентує увагу на тому, як поведінка активізується, направляється, підтримується і припиняється. Найбільш видатний представник цього напрямку — Б. Ф. Скіннер [8]. Він вважає, що індивід діє для того, щоб одержати винагороду. Теорія дає підставу стверджувати, що поведінкою можна керувати, змінюючи оточення і контролюючи винагороду за виконання необхідної задачі.

### 3.7. ІНДИВІДУАЛЬНА І ГРУПОВА МОТИВАЦІЯ

A. Zander [17] у роботі, присвяченій мотивації спортивних

груп, розглянув підходи, засновані на колективній підтримці, гордості за свої результати і не пов'язані з тим, як виступила команда в цілому. А. Zander розглянув два групових мотиви — бажання, щоб група домоглася успіху, і бажання уникнути групового провалу.

В. Howe [6] вважає, що у спорті має сенс розглянути три теорії мотивації: теорію мотивації досягнення, теорію підкріплення і теорію стимулів.

### 3.8. ТЕОРІЯ МОТИВАЦІ ДОСЯГНЕННЯ

Вона пояснює людську поведінку як результат потреби в досягненні певного рівня досконалості, який визначає індивідуум за допомогою порівняння свого результату з результатами інших. Ця теорія також тісно пов'язана з концепцією страху перед поразкою, широко поширеною в спортивній психології. J. Atkinson [18], найбільш видатний із психологів-теоретиків, розробив складну модель для прогнозування поведінки, що розглядається в двох згаданих аспектах цієї теорії. Спортивному тренеру, вважає В. Howe [6], досить, імовірно, розуміти ці дві тенденції як два протилежні види потягів. Залежно від того, яке з них бере верх, спортсмен демонструє або спробу зробити ту чи іншу дію, або прагнення її уникнути.

Кількісна оцінка мотивації у досягненнях Х. Хекхаузена [5] створена на основі цілої низки емпіричних досліджень.

Відповідно до визначення Х. Хекхаузена, мотивація досягнення є прагненням підвищити або зберегти на досить високому рівні виконання тих чи інших дій. При цій мотивації є певний якісний рівень, якого вдається чи не вдається досягти. Це прагнення буває вираженням індивідуально, залежно від індивідуальної різниці в очікуванні успіху чи неуспіху, різниці якісних критеріїв оцінки, якісного рівня, на досягнення якого спрямовані дії індивіда, від схильності до переживання успіху чи неуспіху як результату дії зовнішніх чи внутрішніх факторів. Подібна, відносно обумовлена індивідуальними властивостями константа саме тих, а не інших реакцій на соціальний контекст, що має відношення до досягнення, і позначається як «мотив досягнень», «стійка мотивація досягнення», «мотивація готовності до досягнення».

У тому випадку, коли цей мотив досягнення, що є латентною і відносно стабільною властивістю особистості, актуалізується ситуативними перемінними, взаємодія мотиву досягнення з зовнішніми ситуативними факторами набуває «мотивуючого характеру» і виступає у формі «актуалізованої мотивації досягнення».



Виходячи з цієї концепції, заснованої на численних дослідженнях Х. Хекхаузена, Н. Gabler [7] стверджує, що мотивація досягнення розпадається на дві відносно незалежні одна від одної компоненти — «надія на успіх» і «страх перед поразкою». При цьому інтенсивність обох компонентів обумовлює загальний ступінь виразності мотивації досягнення. Мотивація досягнення в більшій чи меншій мірі характеризується конфліктом, що виникає в результаті протиставлення індивіда навколишньому середовищу. Чим більше бажана тенденція (надія на успіх) і небажана тенденція (страх перед поразкою) урівноважені з загальною сильно вираженою мотивацією, тим більш гострих форм може набувати цей конфлікт.

Аналіз індивідуальних критеріїв якісної оцінки, а також питання про те, які дії переживаються індивідом як успіх, а які як поразка, у зв'язку з дослідженням рівня домагань, — набув великого значення. Результати досліджень, розпочатих Ф. Холпе [7], які набули подальшого розвитку, свідчать про те, що критерії оцінки, рівень домагань (цільові настанови) залежать не тільки від об'єктивних труднощів завдання, але й від суб'єктивних уявлень. Це означає, що до цілей, які знаходяться по ту чи іншу сторону цих верхніх і нижніх границь досягнення, будуть рідше прагнути. Одні будуть зважатися недосяжними, а інші настільки легко доступними, що для їх реалізації не буде потрібно докладати майже ніяких зусиль. Таким чином, виконання завдання, що виходить за рамки середніх меж труднощів, буде розглядатися як успіх, а невиконані завдання, труднощі яких перебудують нижче середнього рівня — як поразка. Подальші дослідження показали, що ці положення особливо вірні для індивідів, мотивованих на успіх, тому що вони ставлять перед собою переважно реально досяжні цілі. При цьому занижені цільові настанови свідчать про загальний низький мотиваційний комплекс. Виходячи з результатів цих досліджень, можна зробити висновок, що тривала мотивація досягнення актуалізується в першу чергу в тому випадку, коли відповідно до характеру ситуації характер і ступінь труднощів завдання є такими, що вимоги, поставлені в зв'язку з цим до індивіда, не є ні завищеними, ні заниженими. Успіх у цій ситуації видається реально досяжним і спонукає індивіда довести самому собі чи іншим, що ступінь його майстерності цілком відповідає поставленим цілям. До всього вищезазначеного варто додати, що відчуття успіху залежить від наслідків виконання завдання, які набувають різних форм (похвала, осуд). Як похвала, так і осуд, можуть вия-

нитися незаслуженими і негативно вплинути на подальший мотиваційний процес. Похвала й осуд можуть виходити від самого індивіда, що може сприяти зміцненню впевненості в собі. Зокрема, мотивація досягнення і розглядається Х. Хекхаузеном [5] як саморегулююча система зміцнення впевненості в собі. Проводячи різницю між заохоченням і стягненням, що виходить від самого індивіда чи ззовні, ми тим самим стверджуємо, що критерії оцінки можуть формуватися під впливом об'єктивних або суб'єктивних соціальних факторів залежно від того, що виступає на перший погляд поза системою відносин — індивідуальне «Я» чи досягнення і критерії їхньої оцінки.

### 3.9. ТЕОРІЯ ПІДКРІПЛЕННЯ

Другою, найбільш суперечливою теорією, на думку Н. Howe [6], є теорія підкріплення. Відповідно до цієї теорії, що, на нашу думку, тісно стикається з гедоністичною теорією, поведінка залежить від того, яке індивід одержує при цьому підкріплення. Спортсмен виконує певні дії для того, щоб одержати нагороду, чи для того, щоб уникнути негативних наслідків, які можуть виникнути внаслідок невиконання певних зобов'язань.

Оскільки було проведено мало досліджень, які б підтверджували чи спростовували цю позицію, безсумнівним є те, що тренер майже неосвідомо підтримує цю теорію.

### 3.10. ТЕОРІЯ СТИМУЛІВ

Нарешті, третя, прагматична теорія, що знайшла підтримку у деяких спортивних психологів, — це теорія стимулів D. Birch і J. Veroff [10]. Вони вважали, що дії є результатом чотирьох факторів: доступності, чекання успіху, стимулів чи цінностей, пов'язаних з певною дією, і мотивів, пов'язаних з потребами більш загального плану, що визначають силу стимулів. Вибір же в такий спосіб визначався сьома стимулами: досягненням, ідентифікацією, почуттєвим задоволенням, цікавістю, агресією, владою і незалежністю.

У межах спортивної діяльності, відповідно до цієї теорії, за відсутності вільного вибору і за умови очікування успіху спортсмен буде брати участь у спортивній діяльності під впливом однієї чи комбінації стимулів залежно від сили мотиву. Відповідно до вказань тренера буде входити умова забезпечення доступності певних дій, з урахуванням стимулів, які спонукають до дії, і всі ці фактори будуть різними.

### 3.11. АТРИБУТИВНА ТЕОРІЯ

Очікування успіху як передумова мотивації й оцінки актуалізованого досягнення відповідно до певних критеріїв — два аспекти єдиного мотиваційного процесу. Третій аспект полягає в тому впливі, який роблять результати оцінки досягнення на подальше очікування успіху, цільові настанови і впевненість у собі. Індивіди відрізняються один від одного не тільки тим, наскільки вони самі себе почувають відповідальними за успіх чи неуспіх, але й тим, яким чином вони пояснюють результати своїх дій — зовнішніми чи внутрішніми причинами.

Б. Вайнер [8], посилаючись на Ф. Хайдера, розвинув атрибутивну теорію, яка виявилася дуже плідною для аналізу пояснень причин успіху і неуспіху. В основному вони виділяли чотири фактори: внутрішні, обумовлені індивідуальними особливостями детермінанти — здатності і зусилля, і зовнішні детермінанти — труднощі завдання і випадки (везіння, невдача).

Дані, які випливають з цього читання, свідчать про те, що є індивіди, які пояснюють успіх тільки внутрішніми причинами і, навпаки, — ті, які відчувають велику відповідальність за свої невдачі. З цього виходить, вважає Х. Габлер, що висування тих чи інших причин значною мірою обумовлено індивідуальною формою мотиву досягнення [7]. Так, наприклад, індивіди, мотивовані на успіх, будуть пояснювати свої удачі з погляду своїх здібностей і обдарованості, а невдачі — недостатніми зусиллями чи просто випадковістю (невдачею). Індивіди ж, мотивовані на поразку, успіх будуть більшою мірою приписувати випадковості, а поразку — більшою мірою недостатністю здібностей, ніж недостатністю зусиль.

Це розмаїття суб'єктивних можливостей пояснення успіху і невдачі зусиль можна класифікувати залежно від того, наскільки це пояснення відповідає справжнім причинам. Наприклад, індивід може пояснити свою невдачу тільки внутрішніми факторами, у той час як вона була викликана зовнішніми обставинами. Однак частіше неправильна оцінка причин неуспіху має місце в тих випадках, коли хочуть зняти із себе відповідальність за невдачу і посилаються на зовнішні фактори (випадковість, занадто важке завдання), у той час як справжніми причинами є недостаток здібностей, недостатньо витрачено зусиль.

Те, як індивід пояснює результати своїх дій, дуже впливає на подальший мотиваційний процес, майбутнє очікування успіху, мети і, особливо, на зміцнення почуття впевненості в собі.

Чим більшою мірою успіх чи поразка розглядаються індивідом як випадковість, тим менший вплив вони чинять на розвиток впевненості в собі, і чим більшою мірою результати діяльності розглядаються як наслідок власних зусиль, тим більшою мірою індивід буде сам себе заохочувати чи карати, тим сильніше буде його емоційна реакція, відчуття радості під час переживання успіху і досади під час поразки.

### 3.12. ТЕОРІЯ МОТИВАЦІЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

За останні 30 років взаємозв'язок між сприйняттям своїх можливостей, здібностей чи компетентності і поведінки індивіда розглядався багатьма теоретиками. Теорія А. Bandura [11] про ефективність власної діяльності свідчить про те, що чим сильніше є переконання індивіда в успіху своєї діяльності, тим більші ймовірності, що цей індивід буде брати участь у певному виді діяльності чи буде наполегливим у досягненні поставленої мети. J. Nicholls [13] висунув свою теорію про те, що дії людей стають цілеспрямованими і мотивованими бажаннями:

а) продемонструвати великі можливості чи розвинути їх;

б) уникнути демонстрації недостатньо високого рівня розвитку своїх можливостей чи здібностей.

Один з порівняно нових підходів до вивчення мотивації заснований на інтерпретації теорії розвитку R. White [14] чи моделі компетентності S. Harter [13]. Уявлення про мотивацію компетентності або ефективності полягає в тому, що зовнішнє середовище змушує людину діяти з максимальною ефективністю, тобто прагнути до високого рівня майстерності. Коли це прагнення увінчується успіхом, з'являється відчуття задоволення від усвідомлення ефективності власної діяльності, що, у свою чергу, підтримує чи підсилює мотивацію компетентності в індивіда. Майстерність, суперництво, цікавість і гра розглядалися Р. Уайтом як поведінкові моделі, за наявності яких прагнення до компетентності задовольнялося за допомогою відчуття внутрішнього задоволення своєю діяльністю [14].

О. Хартер розширила й поглибила теорію мотивації компетентності Р. Уайта, заклавши основу для емпіричного тестування за допомогою емпіричного операційного виділення компонентів моделі і формулювання шкал самооцінювання для визначення конструкцій, які є невід'ємною частиною моделі. Мотивація компетентності не розглядалася О. Хартер як щось глобальне, як певне ціле, а скоріше як деякий багатомірний мотив. До того ж це багатомірний мотив, як і передбачається, підданий впливу багатьох психологічних конструкцій, які не згадувалися Р. Уай-



том. По-перше, оскільки Р. Уайт в основному зосередив свою увагу на факторах, що передують і настають за успішним виступом, О. Хартер включила в сферу своїх досліджень вивчення тієї ролі, яку відіграє досвід поразки в наступній оцінці своїх здібностей. По-друге, вона уточнювала визначення успіху як такого і виявила, що досвід успішної діяльності (за умови помірного ступеня труднощів завдання чи ступеня труднощів фетельно підбраного для певного рівня розвитку здібностей індивіда) є величезним внутрішнім джерелом задоволень. По-третє, О. Хартер підкреслила, що необхідно брати до уваги вплив, що чиниться з боку значимих осіб, і особливо їхню роль у формуванні й збереженні певного рівня мотивації і ставлення до себе. До того ж О. Хартер відзначила важливість заохочення для розвитку системи внутрішніх стимулів і цілеспрямованості.

Найбільшої уваги в подальших емпіричних дослідженнях набули такі компоненти моделі О. Хартер, як відносна сила внутрішніх і зовнішніх мотиваційних орієнтацій і сприйняття своєї компетентності і здатності до контролю. Крім того, О. Хартер виділила три сфери компетентності: когнітивна (успіхи в школі), соціальна (взаємини з однолітками) і фізична (спортивні успіхи). Ступінь мотиваційної орієнтації, сприйняття компетентності і сприйняття контролю будуть різними у всіх цих трьох галузях. Особливий інтерес для О. Хартер мали зміни, пов'язані з ростом і розвитком, та фактори індивідуальних розходжень, асоційовані з її моделлю. Така спрямованість інтересу повинна бути значущою для спортивних психологів, зацікавлених у самому процесі розвитку, оскільки всі попередні дослідження мотивації, на думку М. Weise [15], нехтували змінами, пов'язаними з розвитком.

Особливий інтерес для спортивних психологів також мають взаємозв'язки між внутрішніми і зовнішніми мотиваційними орієнтаціями, сприйманою компетентністю, сприйманим контролем і дійсними, реальними досягненнями індивіда. Вайс вважає, що дослідження цих взаємозв'язків може спростити різні способи вивчення мотивації в соціально-психологічних дослідженнях юних спортсменів. Мотиваційна орієнтація визначається Хартер як деяка мотиваційна установка, яку людина обирає стосовно тієї чи іншої сфери досягнення (внутрішні орієнтації стосовно занять спортом) і яка дозволяє визначити причини, що лежать в основі діяльності, спрямованої на досягнення. Сприйняття компетентності пов'язане з наміром самооцінки, а сприйняття контролю в тій чи іншій сфері діяльності характеризує явлення

людини про причини успіху чи поразки у певній сфері досягнення.

О. Хартер, дослідивши ці параметри мотивації у дітей, виявила, що між трьома показниками і реальним рівнем досягнень існують наступні взаємозв'язки: індивіди, орієнтовані на внутрішні стимули (тобто ті, які працюють для того, щоб задовольнити свій власний інтерес, а не для того, щоб догодити вчителю, які намагаються розв'язати проблему по-своєму, на відміну від тих, які залежать від підказки і допомоги викладача), вважають себе компетентними і беруть на себе відповідальність за свої успіхи і поразки. Реальні показники цих індивідів свідчать про те, що їхній рівень компетентності дійсно високий. У дітей, орієнтованих на зовнішні стимули, спостерігалися протилежні тенденції.

Модель, запропонована О. Хартер, добре узгоджується з дослідженнями Е. Десі [16], у яких внутрішня мотивація визначалася як поведінка, стимульована потребою відчувати свою майстерність і спритність у вирішенні проблем. Перевага моделі О. Хартер полягає в тому, що причинні зв'язки між вищезгаданими факторами можна визначити емпірично, враховуючи при цьому індивідуальну і вікову різницю. Виявлені причинні взаємозв'язки, у свою чергу, мають велике значення для тренерів і психологів, які зацікавлені в тому, щоб ввести в роботу зі спортсменами методи підвищення рівня внутрішньої мотивації.

### Питання для самоконтролю

1. Які теорії мотивації Ви знаєте?
2. Як пояснює теорія мотивації досягнення поведінку людини?
3. В чому сутність психоаналітичної теорії мотивації?
4. Результатом яких факторів відповідно до теорії стимулів є успіх?
5. Як впливає зовнішнє середовище, відповідно до теорії мотивації компетентності, на ефективність діяльності?

### Список рекомендованої літератури

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб: Питер, 2002. — 336 с.
2. Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология. Под ред. Фресса и Ж. Пиаже. — М.: Прогресс, 1975. — Вып. V. С. 15—110.
3. Маслоу А. Психология бытия. — К., 1997.

4. Фрейд З. Введение в психоанализ. — М., 1924.
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. — М.: Питер, 2003. — 859 с.
6. Howe B. L. Motivation for success in sport // Int. J. SP. PSY. — 17. — 1. — P. 1—9.
7. Dabler H. Leistungsmotivation in Hocheistungssport. Inre Aktualisierung und Entwicklung. — Karl Hofmann verlug. — Schorndorf, 1972.
8. Fuoss D. E., Troppman K. J. The psychology of motivation: improving personal perfusmance // Effective coaching. A psychological approach. — John Wiley and Jons. — New York. — 1981.
9. Murray M. A. Explorations in personality. — New York: Oxford University Press, 1938.
10. Birch D. and Veroff I. Motivafion. A study of action. — Brook/cole. — Belmont, California, 1966.
11. Bandura A. Self-efficacy: Toward a unifying theory of personality change // Psychological Review 1077/—84/—191—215.
12. Nicholls J. G. Achievement motivation: Conseptios of ability, subjective experience task choice, and preference. Psychological Review. — 1984. — 91. — P. 328—346.
13. Harter S. Effectance motivation reconsidered: Toward a developmental mode. Human development. — 1978. — 21—34—64.
14. White R. W. Motivation reconsidered: The concept of competence. Psychological Review, 1959, 66, 297—333.
15. Weise M. R. Theoretical overview of Competence Motivation // The 1984 Olympic Scientific Congrese Proceedings, vol. 10. Sport for Children and Youths. — 1984. — Human Kinetics. — Champeign, Jelinois.
16. Deci Edward L. Intrinsic Motivation. — New York Plenum Press, 1975.
17. Zander A. Motivation and Perfomance of Sport Groups // Psychology of Sport and Motor Behavior. Daniel Landers (Ed.). — 1975.
18. Atkinson J. W. The mainsprings of achievement oriented activity // Atkinson J. W. and Raynor J. O. (EDS). Motivation and achievement. — Holstad and Co. — New York. — 1974. — P. 193.
19. Mc Dougall W. An introduction to social psychology. — London: Methuen, 1908.
20. Woodworm R. S. Dynamic Psychology. — New York, 1918.

#### 4. ХАРАКТЕРИСТИКА МОТИВАЦІЇ ДО ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ ПІДГОТОВКОЮ І СПОРТОМ У КУРСАНТІВ РІЗНИХ КУРСІВ НАВЧАННЯ

Для обґрунтованого й ефективного планування психолого-педагогічних впливів на формування мотивації курсантів ВВНЗ до занять фізичною підготовкою і спортом необхідно знати динаміку і залежність мотиваційно-ціннісних ставлень від етапів навчання і виховання, військової спеціалізації і рівня фізичної підготовленості, що визначає необхідність вивчення й аналізу мотивації військовослужбовців до занять фізичною підготовкою і спортом, їхніх індивідуально-психологічних рис [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. Це особливо важливо в умовах корінних перетворень ціннісної орієнтації курсантів ВВНЗ унаслідок змін, що відбуваються у галузі економіки і соціально-політичного життя країни.

Дослідження фактичного стану мотивації курсантів ВВНЗ свідчило відносно невисокий її рівень, явно недостатню обґрунтованість і свідомість мотивів, що реально спонукають до занять [5, 6, 7]. Причому в процесі навчання у ВВНЗ відбувається послаблення (як повинно бути під впливом виховних впливів), а послаблення мотивації [7, 9]. Особливо велике воно стосовно:

- мотивів досягнення спортивних успіхів на рівні масових спортивних розрядів і норм ВСК;
- мотивів досягнення високих спортивних успіхів;
- суспільно значимих мотивів (підготовки до захисту Батьківщини, опанування військової професії);
- прикладних мотивів (опанування прийомів рукопашного бою, подолання перешкод і т. д.).

Велике значення на п'ятому курсі мають такі мотиви:

- прагнення до гармонічного розвитку (мати красиве тіло, витривалість, загальний високий рівень розвитку фізичних якостей);
- зміцнення здоров'я (загартовуватися, не хворіти, зміцнювати серцево-судинну систему);



— процесуальні (зняти емоційне напруження — одержати задоволення від рухів).

Не такими важливими, хоч і мають досить велике значення для курсантів випускного курсу, є такі мотиви:

— бути прикладом для підлеглих;

— витримувати високі навантаження в службі.

Відмітними окремими рисами мотивації на першому курсі є:

— суперечливість і нестабільність мотиваційно-ціннісних відносин курсантів, нечітке усвідомлення ними справжніх мотивів, що спонукають до занять фізичними вправами, сполучення юнацького максималізму з пасивністю в заняттях;

— надання великого значення суспільно значущим і прикладним мотивам занять фізичною підготовкою;

— уміння володіти прийомами рукопашного бою, добре бігати, долати перешкоди, досягати фізичної готовності до оволодіння військовою професією;

— великий вплив ситуаційних детермінант і оточення щодо фізичної підготовки і спорту;

— прагнення більшості курсантів до досягнення високих спортивних результатів, виконання розрядів і норм ВСК.

На другому курсі відбувається деяке підвищення значущості мотивів суспільного визнання (як наслідок формування колективу і бажання зміцнити в ньому свій соціальний статус) за збереження великого значення мотивів досягнення, суспільно значущих, а також зміцнення здоров'я і прикладних мотивів.

Крім того, важливим є: мати загальний високий рівень фізичних якостей; бути загартованим, не хворіти; мати красиве тіло, зовнішність; витримувати високі навантаження на службі; посідати гідне місце в колективі.

Спостерігається поступова стабілізація мотиваційно-ціннісних відносин курсантів у галузі фізичної культури; наявна велика диференціація думок, більший прояв розбіжностей мотивації курсантів різних спеціалізацій навчання, ніж на першому курсі.

На четвертому курсі:

— мотивація стійка і взаємини більш стабільні, невисокий вплив ситуаційних детермінант і зовнішніх ознак; невисока значущість для курсантів соціальних мотивів (захисту Батьківщини, оволодіння військовою професією);

— вихід на перший план особистих мотивів — зміцнити здоров'я, організувати своє дозвілля, завдяки успіхам у спорті підвищити свій соціальний статус і т. д.;

— мінімальне збільшення показників, що відображають значущість фізичної культури як частини загальної культури, а також внутрішньої потреби до фізичного удосконалення.

Дуже великі розбіжності в мотивувальних факторах у курсантів з різним рівнем фізичної підготовленості. Найбільш значущі для добре підготовлених курсантів є ті, в основі яких — прагнення до досягнення високих спортивних результатів, бажання посідати, завдяки успіхам у спорті, гідне місце в колективі, мати високий соціальний статус. Велике значення для них мають і суспільно важливі мотиви (підготовка до захисту Батьківщини, оволодіння військовою професією, надійне виконання обов'язків служби).

Для слабо підготовлених фізично курсантів найбільшу вагу мають фактори освоєння програми навчання, прагнення не відстати від своїх товаришів, бути з ними на рівних у колективі. Істотною умовою занять для них є наявність вільного часу, тобто «відмінники» і «двієчники» мають зовсім різні за своєю природою мотиви, відповідно, досягнення успіху і уникнення невдач.

Усе сказане вище свідчить про наявність істотних розбіжностей і особливостей у мотивації курсантів ВВНЗ, яких можна віднести до різних груп за терміном їхнього навчання, військовою спеціальністю та рівнем фізичної підготовленості. Без урахування цього неможливо ефективно планувати і здійснювати психолого-педагогічні впливи з метою формування позитивної мотивації курсантів до занять фізичною підготовкою і спортом.

### Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте мотиви, що впливають на ослаблення мотивації курсантів до занять фізичною підготовкою і спортом в процесі навчання.
2. Які мотиви зберігають високе значення в курсантів-випускників ВВНЗ?
3. Які мотиви характерні для курсантів з високим рівнем фізичної підготовленості?

### Список рекомендованої літератури

1. Кузьмінський А. І., Омеляненко В. Л. Педагогіка. — К.: Знання-Прес, 2004. — С. 110—111.
2. Подласый И. П. Педагогика. — М.: Владос, 2003. — С. 350—366.

3. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб: Питер. — С. 46—62.

4. Хекхаузен Хайнц. Мотивация и деятельность. — М.: Питер, 2003. — С. 38—43.

5. Романчук С. В. Вивчення мотивації військовослужбовців до занять фізичною підготовкою та спортом з метою підвищення рівня розвитку фізичних якостей // Молода спортивна наука України. — Львів: НВФ «Українські технології». 2004. — Вип. 8. — С. 317—320.

6. Романчук С. В. Вивчення факторів мотивації курсантів до самостійних занять ФП і С // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. — Харків: ХДАДМ, 2004. — Вип. № 3. — С. 48—55.

7. Романчук С. В. Причини, що знижують мотивацію курсантів ВНЗ до занять фізичною підготовкою і спортом // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. — Харків: ХДАДМ, 2004. — Вип. № 16. — С. 14—20.

8. Романчук С. В., Бородин Ю. А. Вивчення напрямків розвитку позитивної мотивації у курсантів технічного ВНЗ до самостійних занять фізичною підготовкою і спортом // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. — Харків: ХДАДМ, 2004. — Вип. № 14. — С. 35—40.

9. Романчук С. В., Романчук В. Н. Факторы мотивации курсантов к самостоятельным занятиям физической подготовкой // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. — Харків: ХДАДМ, 2004. — Вип. № 6. — С. 136—142.

10. Бородин Ю. А., Добровольский В. Б., Мальцев А. А. К вопросу физической подготовленности молодого поколения Вооруженных Сил Украины // Збірник наукових праць «Фізичне виховання студентів творчих спеціальностей». — Харків: ХХПІ. 2003. — С. 63—71.

11. Лобанов С. В. О значимости формирования у курсантов учебных частей мотивационно-ценностного отношения к занятиям физической подготовкой и спортом // Материалы итоговой научной конференции института за 1994 г. — СПб: ВИФК, 1995. — С. 64—65.

12. Анохін Е. М. Формування мотивації курсантів військових навчальних закладів до занять фізичною підготовкою як невід'ємна передумова підвищення її ефективності // Матеріали відкритої науково-методичної конференції «Фізична підготовка військовослужбовців» 29—30 квітня 2003 р. — К.: НУФВСУ, 2003. — С. 100—104.

13. Шейченко В. А. Развитие научных взглядов о физической готовности человека к деятельности. — СПб: ВИФК, 1996. — 372 с.



## **5. ВИВЧЕННЯ І ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДО ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ ПІДГОТОВКОЮ І СПОРТОМ**

Вивчення мотивів належить до найбільш важких практичних завдань, вирішувати які проте необхідно, якщо ставити на меті підвищення якості навчання. Без чітких уявлень про рушійні сили навчання досягти цього неможливо.

Вивчення мотивів здійснюється в нерозривному зв'язку з їхнім формуванням. Практична діяльність викладача в цьому напрямі може здійснюватися з опорою на такий алгоритм.

1. Визначення й уточнення цілей навчання. Аналіз у цьому зв'язку сутності, змісту, спрямованості і сили мотивів, необхідних і достатніх для підтримки процесу й успішної реалізації намічених завдань. Якщо мета і завдання не мають відхилень від державного стандарту, то вводяться в дію широко відомі загальні мотиви і стимули. Спеціальні цілі вимагають використання специфічних мотивів.

2. Виявлення вікових можливостей мотивації. Тут потрібні чіткі відповіді на питання: а) до яких показників мотивації варто підвести курсантів, певного курсу навчання; б) наскільки рівень мотивації курсантів, певного курсу відповідає поставленій меті і завданням, труднощам військово-професійного навчання.

3. Вивчення вхідного рівня мотивації. Цей крок треба зробити, щоб можна було надалі обґрунтовано судити про зміни, що відбулися в мотиваціях курсанта (групи, взводу, курсу).

4. Вивчення мотивів, які переважають. При цьому потрібно визначити, які мотиви є провідними у початковій діяльності курсанта чи мікрогрупи взводу (групи), до якої він входить. Потрібно пам'ятати, що немає мотивів «гарних» чи «поганих», усі вони важливі, тільки по-різному впливають на процес і результати навчання.

У практичній діяльності застосовуються такі методи вивчення, активізації і розвитку мотивації навчання: спостереження, анкетування, інтерв'ю, бесіда, експертна оцінка.

Суть останньої полягає в організації цілеспрямованого і всебічного вивчення індивідуальної (чи групової) мотивації за

допомогою спеціальних експертних методик і запрошення для цієї мети колег-викладачів і (чи) інших фахівців-експертів. Експертиза здійснюється відповідно до суворо визначеної процедури, обов'язковими моментами якої є чітке формулювання цілей експертизи і виду експертного висновку, визначення кваліфікації експертів, доступність процедури, обґрунтування висновків тощо.

Спрощеним практичним способом експертизи мотивації є опитування викладачів, які працюють у цій групі (взводі). Для цього складається анкета. Одержавши відповіді на одні і ті ж запитання від різних викладачів, можна зробити об'єктивний висновок про розвиненість мотиваційної сфери курсантів, отримати індивідуальну чи групову картину сформованості мотивів.

Ці висновки будуть тим точнішими, чим більша кількість методів і спеціальних прийомів задіяна під час їх здобуття, але при цьому потрібно пам'ятати, що для викладача обробка і зіставлення даних, отриманих різними способами, найчастіше є дуже важким завданням. Для нагромадження спостережень і формування первинних висновків можна рекомендувати ведення педагогічних щоденників, де в довільній формі реєструються різні прояви мотивації тих курсантів.

5. Вивчення індивідуальних особливостей мотивації. Якщо викладач не може «дійти» до кожного курсанта, то особливості мотивації хоча б найбільш представницьких підгруп взводу (групи) він повинен знати обов'язково.

Серед спеціальних прийомів вивчення мотивації виділимо:

а) створення ситуацій. Суть цього прийому полягає в тому, щоб подивитися, як буде змінюватися поведінка курсантів, якщо умови змінюються;

б) прийом вибору партнера. Застосовується, щоб вивчити ступінь самостійності мотивів, залежність їх від взаємодії з іншими.

6. Аналіз причин зміни (зниження, стабільності, підвищення) мотивації. Такими причинами можуть бути: недостатній рівень розвитку (сформованості) самої мотиваційної сфери, низька активність, нерозвиненість навчальної діяльності, низький рівень самостійності та інші.

7. Формування потрібних мотивів. Воно здійснюється викладачем у ході навчально-виховного процесу в контексті вирішення всіх інших завдань. Якщо до 90-х років минулого сторіччя переважало значення в структурі мотивації до фізичної підготовки і спорту військовослужбовців відводилось суспільно значущим

мотивам (підготовка до захисту Батьківщини, оволодіння військовою професією), а також моральному стимулюванню, то вплив через крах і злам уявлень політико-ідеологічного характеру опора під час проведення виховної роботи з формування позитивної мотивації військовослужбовців до фізичного удосконалення на колишні цінності є малоефективною.

Перш ніж приступити до формування мотивів, необхідно глибоко зрозуміти, що неможливо ззовні в процесі виховання формувати мотиви, на що уповають багато педагогів. Можна тільки сприяти цьому процесу. Мотив — складне психологічне утворення, що повинне побудувати сам суб'єкт. У процесі ж виховання і соціалізації особистості формується той будівельний матеріал, що буде надалі використовуватися для мотивації тієї чи іншої дії або вчинку. Цим матеріалом є такі особистісні утворення, як інтереси і схильності, моральні принципи, установка і самооцінка, формування яких є задачею педагогіки. *Отже ззовні формуються не мотиви, а мотиватори (і разом з ними — мотиваційна сфера особистості) [19].*

Ці впливи можуть мати вид прохання, вимоги, ради, натяку і т. д. і набувати характеру інформування, інструктування, стимулювання і заборони (інтердикції).

*Інформування* впливає головним чином на представлення індивіда про те, який найбільш імовірний напрямок розвитку очікуваних подій і які наслідки обраної ним альтернативи поведіння.

*Інструктування* показує індивіду найбільш ефективні способи досягнення поставлених перед ним цілей.

*Стимулювання* спрямоване на посилення мотиву.

*Інтердикція* зв'язана з перешкодою здійснення суб'єктом його намірів шляхом заборони, обмежень правилами і т. д. [19]

Досвід практичної діяльності показує, що не може і не повинно бути ніяких спеціальних вправ чи тестів «на мотивацію». У комплексі використовуються різні методики, серед яких: переключення з однієї вправи (завдання) на іншу, використання завдань оптимальної складності, змагання й інші методики. Іноді необхідно практикувати «створення перешкод» нормального ходу навчального процесу, щоб поливитися, чи готові курсанти переборювати труднощі для задоволення пізнавальної потреби.

8. Оцінка досягнень і планування подальших дій. Після ви-

конаної роботи доцільно підбити її підсумки і проаналізувати зміни, що відбулися. Найбільш очевидними показниками будуть реальні вчинки тих курсантів, зміна ставлення до навчання.

Хід і результати діяльності з формування мотивації найкраще фіксувати в спеціальній карті. обов'язково фіксуються початковий рівень і зміни, що настали. Конкретними показниками виступають: 1) тип ставлення до занять; 2) цілі (які ставить і реалізує курсант); 3) мотиви (заради чого займається); 4) емоції (як переживає успіхи і невдачі на заняттях); 5) уміння вчитися; 6) рівень навченості (яких результатів досяг); 7) характеристики навченості (потенційні можливості, яких успіхів міг би досягти).

Мотивація є компонентом функціональної системи психічної діяльності людини — результатом інтегрованого стану мозку, як основи для формування мети діяльності і програми її досягнення. Цей факт необхідно враховувати при організації професійної підготовки курсантів. Відомо, що збіг головної мотивації і підкріплення (успішне виконання завдання на розвиток професійних здібностей) залишає чіткий слід у формі функціональної системи психічної діяльності. Усе це вказує на необхідність такої організації військово-професійної підготовки курсантів, щоб кожне заняття формувало головну мотивацію і відповідну функціональну систему психічної діяльності.

Для цього необхідно:

— розширювати, зміцнювати й удосконалювати мережу асоціацій сфери реальної військово-професійної діяльності;

— розвивати у курсантів чітке бачення всіх частин цієї мережі — змісту реальної військово-професійної діяльності офіцерів;

— створити й упорядкувати зв'язок з вищими асоціативними системами, що максимально розкривають особистість конкретного курсанта.

Процеси, пов'язані з формуванням мотивації, американські педагоги називають тренінгом, розподіляючи останні на чотири основні напрями: мотивації досягнень, причинні схеми, особистісні причинності і внутрішні мотивації.

Тренінг мотивації досягнень, на думку американських педагогів, ґрунтується на припущенні, що за будь-яких рівних умов будуть мати більш високу успішність ті курсанти, у яких загострене почуття власної гідності прагнення постійного поліпшення своїх досягнень. Формування синдрому досягнення передбачає:



а) навчити курсантів зіставляти власні досягнення з досягненнями інших (як правило, кращих) курсантів;

б) навчити способам поведінки, яка є типовою для людини з високорозвинутою мотивацією;

в) навчити робити висновки з конкретних прикладів свого повсякденного життя, а також з життя людей, що володіють високорозвинутою мотивацією досягнення.

Якщо поступово проходить перераховані нижче стадії формування синдрому досягнення, то результати повинні бути гарними:

1) звернути увагу курсантів на зміст навчання;

2) отримати досвід мислення, поведінки й емоційного реагування;

3) засвоїти спеціальні поняття і терміни в мотивації досягнень;

4) співвіднести свої реальні мотиви зі своїм ідеалом;

5) практично додержуватись отриманих настанов у реальних життєвих ситуаціях;

6) поступово відмовлятися від зовнішньої допомоги, все більше спиратися на власні сили [16].

У своїх дослідженнях психологи виявили, що люди по-різному пояснюють причини своїх учинків. «Психологічна причинність» — так було названо це явище — торкається і мотиваційної сфери. Існують навіть типові «схеми» пояснень і виправдань. Послухайте відповідь курсанта на питання, чому він не займається фізичною підготовкою і спортом, — і ви легко зрозумієте, про що йдеться.

Тренінг «причинних схем» безпосередньо впливає на мотивацію або спонукання курсантів до певної поведінки чи викликає в нього байдужість і безініціативність. Справа в тому, що курсант, по-різному пояснюючи свою поведінку, уже прогнозує хід своїх подальших дій відповідно до своїх пояснень.

Усі програми тренінгу мотивації шляхом зміни причинних схем надають перевагу «зусиллю» як оптимальному способу зміни суб'єктивного уявлення курсантів про причини невдач, щоб будь-які причинні пояснення замінити лише одним недостатністю власних зусиль.

У тісному зв'язку з тренінгом причинних схем перебуває тренінг особистої причинності, що має на меті навчити курсантів шукати причини своїх невдач насамперед у собі і, по можливості, менше залежати від інших людей. Щоб допомогти курсантам, треба їх навчити:

- а) ставити перед собою реальні цілі;
- б) порівнювати мету зі своїми можливостями;
- в) знати свої сильні і слабкі сторони;
- г) визначати конкретні дії;
- д) планувати перспективу;
- е) правильно оцінювати ситуацію, що складається;
- ж) постійно аналізувати виконання особистої програми — чи наближають певні дії до мети.

Найдієвішими в навчанні є внутрішні мотиви, що визначає їхній тренінг у першу чергу. Мотив варто вважати внутрішнім, якщо людина одержує задоволення безпосередньо від самої поведінки, від самої діяльності [17]. До факторів успішного тренінгу внутрішньої мотивації належать: переживання курсантами власної автономії чи особистісної причинності; відчуття курсантами власної компетентності, можливості вільного вибору. Негативно впливають на внутрішню мотивацію навчання такі фактори, як брак часу і необхідність виконання роботи до жорстко зафіксованого терміну.

У ВНЗ необхідно здійснити радикальні реформи з удосконалення внутрішньої мотивації курсантів. На жаль, доводиться констатувати, що нині типовий викладач орієнтований переважно на підтримування зовнішньої мотивації у вигляді контролю. Тим самим особистість замість того, щоб розвивати своє «Я», постійно опиняється в ситуаціях, де це «Я» придушується. Цілком природно, що подібна практика дуже згубно позначається на внутрішній мотивації, призводить до поступового зниження інтересу до навчання. Справжні реформи неможливі без всілякої підтримки будь-яких проявів внутрішніх прагнень курсантів до повної реалізації ідей і принципів гуманістичної педагогіки.

Прийоми самомотивації курсантам повинен підказати викладач. Можна рекомендувати таку стратегію самомотивації з десяти пунктів:

1. Стратегія: плануйте на довгострокову перспективу.
2. Партнерство: шукайте такого партнера по навчанню, від спілкування з яким ви зможете щось залозичити і якому ви теж зможете щось дати.
3. Структурування: установіть постійний час занять (години, дні тижня).
4. Наближене планування: визначте загалом мету завдання свого фізичного виховання.
5. Мотив: з'ясуйте, яким чином ви зможете ввести зміст

фізичного виховання у вашу сьогоднішню чи завтрашню професійну практику, просто в повсякденне життя.

6. Поступовість: розподіліть зміст фізичного виховання на легко засвоювані розділи і починайте із засвоєння програм середньої складності, потім переходьте до більш важких.

7. Доповнення: спробуйте доповнити виконвану вправу (комплекс, програму) як ви розумієте (ускладненням). Міркуйте, сперечайтесь.

8. Винагорода: скажіть собі приємні слова, виконавши завдання.

9. Розширення: з окремих питань (тем), які Вас зацікавили, читайте спеціальну літературу, обговорюйте з товаришами, викладачем.

10. Заощадження: щоб ефект занять був міцним, і надалі систематично займайтеся фізичними вправами і спортом, коректуйте програму занять на підставі самооцінки і рекомендацій викладача, закріплюйте вивчений матеріал за допомогою вправ.

Викладач повинен пояснити курсантам, що:

— чим вищий ступінь самоповаги, тим кращі результати в тренуванні;

— успіхи в тренуванні є каталізатором тренувального процесу;

— невдачі в заняттях можуть призвести до бажання припинити тренування;

— почуття радості й інтерес полегшують тренування;

— страх і напруженість ускладнюють процес тренування.

Гарні викладачі — це, як правило, майстри мотивації. Ось як описують їх діяльність курсанти: «Заняття проходять цікаво і різноманітно, мені постійно доводиться думати», «Захоплення викладача своїм предметом мене просто заразило», «Заняття сподобалися, тому що потрібно було активно працювати». Приємно, чи не так?

Викладачу необхідно:

— підтримувати рівний стиль взаємн між всіма учасниками педагогічного процесу;

— підбальорювати курсантів, якщо у них виникають труднощі;

— підтримувати позитивний зворотний зв'язок;

— підключатися про різноманітність методів викладання навчального матеріалу.

Постійно актуальними є поради:

— привчати курсантів до напруженої пізнавальної праці.

- розвивати їхню наполегливість, силу волі, цілеспрямованість;
- заохочувати до виконання завдань підвищеної складності;
  - учити чітко визначати мету, завдання, форми звітності, критерії оцінки;
  - формувати почуття обов'язку, відповідальності;
  - учити ставити вимоги насамперед до самого себе.
- Маючи на меті розвиток мотивації навчання, викладач повинен бути уважним у спілкуванні з курсантами. Необхідно викинути зі свого лексикону фрази-убивці:

Так справа не піде!

Про це нам не потрібно говорити взагалі!

На це в нас немає часу!

Такого ще не було!

Про це ти не можеш судити!

І до чого ми так дійдемо!

Це несерйозно!

Можеш мені повірити!

Як ти до цього додумався?

Викладачам, які прагнуть досягти вершини педагогічної майстерності, дуже корисно час від часу займатися саморефлексією, самоаналізом своїх мотиваційних можливостей. Результати самоаналізу не призначені для сторонніх.

Узагальнюючи вищевикладене, можна констатувати, що існує безліч шляхів формування мотивації. Проте для формування мотивації у військовослужбовців наразі найбільш часто використовуються наступні:

1. Адміністративно-командний — у рамках якого впливи здійснюються з акцентом на мотиви повинності. За умови невідповідності нормам проводиться силовий адміністративний вплив.

2. Економічний — пріоритетне значення надається методам матеріального стимулювання. Цей шлях, як показує практика ЗС США та низки інших розвинених країн, найпростіший за організацією і досить активно діє. Однак його застосування в умовах винішнього економічного становища України та її ЗС на цьому етапі в необхідному обсязі є неможливим. Крім того, істотним недоліком є те, що після зняття матеріального стимулу зникає, як правило, і мотивація.

3. Шлях широкого впровадження методів морально-психологічного стимулювання, застосування психолого-педагогічних прийомів формування мотивації. Цей шлях складний, вимагає чіткої і систематичної роботи з боку викладачів, командирів, вчителів, але після досягнення мети (виховання мотивації)



вона зберігається тривалий час, тому що є більш сильною і стійкою, ніж зовнішня її стимуляція.

Безумовно, що навіть після певного відступу від адміністративно-командної системи в сьогоdnішньому політичному житті України без застосування адміністративних і силових методів впливу на військовослужбовців не обійтися. Але разом з тим більш широко повинні застосовуватися як методи матеріального, так і морально-психологічного стимулювання. Саме в раціональному поєднанні з акцентом на впливи психолого-педагогічного характеру бачиться нам найбільш ефективний шлях формування мотивації курсантів військово-навчальних закладів до занять фізичною підготовкою і спортом.

Виходячи з мети фізичної підготовки (забезпечення фізичної готовності військовослужбовців до навчально-бойової діяльності), головним мотивом (чинником) занять фізичною підготовкою і спортом повинне бути прагнення до фізичного удосконалення в результаті усвідомлення важливості фізичної підготовки як складової частини бойової підготовки і бази високої професійної діяльності. Оскільки будь-який мотив формується на ґрунті усвідомлення потреби, то завдання викладача, командира, вихователя — допомогти усвідомити її. Це завдання полегшується, коли існує пряма залежність результатів бойової підготовки від результатів фізичної підготовленості військовослужбовців, коли вербальні впливи підкріплюються реальними результатами бойової підготовки, і військовослужбовець бачить реальний вплив фізичної підготовленості на результати в навчально-бойових вправах. Виходячи з цього можна зробити висновок, що формування такого мотиву, як правило, значно легше відбувається у військовослужбовців спеціальних підрозділів і частин (повітрянодесантних військ, спецпідрозділів).

Однак для багатьох військових професій такий вплив не є яскраво вираженим. Отже, і формування головного мотиву занять фізичною підготовкою утруднюється. Вихід бачиться нам у формуванні супутніх мотивів занять фізичними вправами (інакше кажучи, мотивів фізичної культури і спорту), які б, в свою чергу, опосередковано впливали на головне — ставлення до занять фізичними вправами в цілому.

Виходячи з градації процесу фізичного удосконалювання курсантів на три взаємозалежні і взаємодоповнюючі процеси (фізичної підготовки, фізичної культури і спорту), кожний з яких має різні спонукальні детермінанти, виховні впливи з формування в курсантів мотивації до занять фізичними вправами повинні мати певну спрямованість.

У процесі занять фізичною підготовкою необхідно спиратися на мотиви повинності, результативні і суспільно значимі мотиви. Обов'язковою умовою ціннісного ставлення до занять фізичною підготовкою є формування в курсантів усвідомленого розуміння значущості фізичної підготовки для успіху в бойовій підготовці і військово-професійній діяльності. Для цього досить широко можуть використовуватися впливи адміністративно-силового характеру, а також моральні і матеріальні стимули.

В основу занять, об'єднаних поняттям «фізична культура», повинно бути покладене поєднання результативних (досягнення тілесної досконалості, гарного стану здоров'я, освоєння індивідуально-необхідних прийомів і дій тощо) і процесуальних мотивів (зробити так, щоб заняття фізичними вправами стали привабливими самі по собі).

У спорті ж — це мотиви досягнення, самовираження, самоактуалізації. Тому завдання викладача — допомогти курсанту в виборі виду спорту (вправи), створити йому можливості для самовираження, надати методичну допомогу в плануванні тренувальних навантажень.

Виходячи з цього, впливи психолого-педагогічного характеру повинні здійснюватися, з одного боку, вибірково, а з другого боку — комплексно, формуючи, по можливості, «гаму» значущих для курсантів мотивів.

Для втілення впливів, що виховують, і формування мотиваційно-ціннісного ставлення курсантів до занять фізичними вправами можуть застосовуватися наступні психолого-педагогічні впливи:

1. Проведення спеціальних вербальних впливів у формах лекцій, бесід, вказівок, що містять низку матеріалів з теоретичних основ фізичної підготовки; розгляд, зокрема, питань фізіології організму людини в процесі спортивного тренування, впливу фізичного тренування на боєздатність військовослужбовців. На багатьох практичних заняттях (звичайно на початку чи на закінці) повинне проводитися коротке роз'яснення впливу і значимості виконуваних вправ, тому що чим повніший образ, зв'язання про майбутню діяльність, тим імовірніше можна спостерігати орієнтування особистості на цю діяльність.

2. Однак для практичного підкріплення вербальні впливи повинні поєднуватися зі спеціально організованою руховою активністю курсантів, що припускає широкое використання методу вправи як основного методу фізичної підготовки, з варіюванням його застосування. Залежно від особливостей етапу

навчання і виховання, контингенту курсантів, ступеня сформованості колективу й інших факторів фізичні вправи можуть організовуватися і виконуватися з різною мотиваційною установкою (з опорою на наступні мотиви): особисті чи колективістські, чи досягнення процесуальні, військово-прикладні, суспільно значимі чи мотиви зміцнення здоров'я тощо. Ця мотиваційна установка може варіюватися в результаті зміни послідовності й характеру виконання вправи, умов підбиття підсумків і визначення переможців, добору самих вправ і попереднього інструктування перед їхнім виконанням.

Форми і методи застосування вправ для формування певних мотивів занять фізичними вправами подані в табл. 1.

Таблиця 1

**Застосування методу вправи для формування мотивації курсантів ВВНЗ до занять фізичною підготовкою і спортом**

Формовані мотиви	Умови застосування вправ	Дії керівника
Суспільно значимі	Фізичні вправи, що поєднуються з виконанням військово-професійних прийомів і дій: спортивно-воєнізовані естафети; лижні марші, кроси, марш-кідки на 5, 10 км, подолання перешкод у поєднанні з бойовою стрільбою і метанням гранат тощо.	Роз'яснювати вплив фізичної підготовленості на успішність дій у бою.
Колективістські	Вправи, в яких результативність дій кожного військовослужбовця безпосередньо впливає на результативність дій підрозділу (команди): марш-кідки і лижні марші в складі підрозділу; подолання перешкод у складі підрозділів; бігові багатоетапні естафети; змагання з перетягування каната, зі спільного підняття ваги у складі штатних підрозділів; спортивно-гімнастичні естафети; протиборча взаємодія партнерів під час виконання прийомів рукопашного бою; навчальні сучітки в парах чи групах;	Роз'яснювати необхідність злагоджених колективних дій військовослужбовців, взаємодопомоги і підтримки. Усувати і згладжувати негативні тенденції під час виконання вправ. Варіювати умови заліку (підбиття підсумків) залежно від конкретних умов і розв'язуваних завдань.

Формовані мотиви	Умови застосування вправ	Дії керівника
	<p>комплексні тренування фронтальним чи потоковим способом; індивідуальні змагання, що мають одночасно і командний залік (за середнім результатом, за сумою результатів чи місць у забігах тощо).</p>	
Досягнення самоактуалізації	<p>Фізичні вправи, контрольного й змагального методів тренування, метою яких є перевірка відповідності військовослужбовців певним нормам і ранжирування їх відповідно до показаних результатів: вправи програми навчання; вправи ВСКЛ; види спорту і вправи ЄВСК.</p>	<p>Надавати широкі можливості для самовираження курсантів, «націлювати» на досягнення високих результатів, відзначати і заохочувати курсантів, які показали високі результати.</p>
Процесуальні	<p>Фізичні вправи з яскраво вираженою процесуальною спрямованістю (одержати задоволення від самого процесу фізичної активності, від спілкування з товаришами під час його): спортивні і рухливі ігри за змагальними і спрощеними правилами; спільно взаємодіючі вправи (з гімнастичним ослоном, спільне перетягування вантажів, різноманітні емоційно насичені змагання, естафети) та ін.</p>	<p>Надавати широкі можливості для вибору видів спорту і фізичних вправ для занять. Створювати необхідні комфортні умови для занять (побутового і морально-психологічного характеру)</p>
Зміцнення здоров'я, гармонійний розвиток тіла	<p>Фізичні вправи (переважно аеробного характеру) з навантаженнями помірного потужності з акцентом на оздоровчу спрямованість. Фізичні вправи з обтяженнями і використанням власної ваги на збільшення м'язової маси й пропорційний розвиток тіла.</p>	<p>Роз'яснювати вплив фізичних вправ на функціональний стан, фізичний розвиток і стан здоров'я військовослужбовців</p>
Повинності	<p>Фізичні вправи, що є перевірочними відповідно до програми навчання. Фізичні вправи, що виносяться на замітки й екзамена з ФП</p>	<p>Домагатися обов'язкового впевненого виконання вправ програми навчання, використовуючи всі методи виховання, аж до примушування</p>



Формовані мотиви	Умови застосування вправ	Дії керівника
Загально-культурні цінності ФП	<p>Фізичні вправи з вираженою спрямованістю на розвиток естетичних якостей і почуттів:</p> <p>вправи, що вимагають виявлення координації і відточеної техніки виконання (вправи гімнастики, рукопашного бою, у подоланні перешкод тощо);</p> <p>вправи, що сприяють гармонійному розвитку тіла;</p> <p>фізичні вправи і види спорту, у процесі занять якими вимагається виявлення етики;</p> <p>спортивні і рухливі ігри, колективні вправи, під час яких потрібно вимагати виявлення етики (повага до суперників і товаришів по команді, «fair play» — чесної гри, взаємодопомоги, підтримки)</p>	<p>Роз'яснювати зв'язок фізичної культури з загальною культурою людини, підкреслювати прояв цих взаємозв'язків у процесі ФП.</p> <p>Створювати ситуації для прояву етики, роз'яснювати етичні норми і необхідність відповідності їм у процесі ФП.</p> <p>Згладжувати негативні тенденції в процесі колективних форм ФП.</p>

Безумовно, що настільки однозначний розподіл вправ за їхнім впливом на окремі мотиви є деякою мірою умовним, тому що під час здійснення рухової активності задіюється, як правило, низка актуальних мотивів (тобто діяльність виступає як полімотивована). Однак використання зазначених умов, форм і методів фізичних вправ дозволяє здійснювати вплив психологопедагогічного характеру за переважним формуванням певних мотивів, що є важливим з урахуванням зміни значимості тих чи інших мотивів занять фізичною підготовкою і спортом у курсантів на різних етапах їхнього навчання у ВВНЗ.

3. Широке використання наочної агітації з фізичної підготовки і спорту з метою заснування позитивних спортивних традицій у підрозділі та у ВВНЗ. Тут в основу розробки засобів наочної агітації (стендів, плакатів тощо) повинні бути покладені вимоги не тільки інформативного, але й спонукального характеру, тобто їх зміст повинен бути цікавим і високоестетичним, викликати емоційний відгук.

В основу документації може бути покладена методика ранжирування, відповідно до якої відзначаються не тільки кілька кращих спортсменів підрозділу, але й по десять найбільш підготовлених курсантів у кожній із вправ програми навчання із

зазначенням їх вищих досягнень. Це положення дозволяє охопити цим впливом значну частину курсантського колективу підрозділу, тому що переважна більшість військовослужбовців має високу підготовленість, принаймні в 1—2 видах спорту, що дозволяє потрапити до десятка кращих. Психологічним підґрунтям для застосування методики ранжирування є споконвічно закладене в людині прагнення до лідерства, першості, а також процеси, в основі яких лежить властиве людині прагнення до удосконалювання. Головне методичне правило під час проведення такої роботи полягає в тому, щоб така документація велася систематично, наочно, а динаміка підготовленості, прогрес у результатах постійно підкреслювалися під час підбиття підсумків командирами підрозділів і викладачами.

4. Проведення систематичної дозвільної роботи з фізичної підготовки й спорту, зокрема, допомога в організації турнірів з різних видів спорту, робота спортивних секцій у підрозділі, а також певне націлювання на перегляд і вивчення статей в газет і журналів, теле- і радіопередач, зміст яких може вплинути на формування переконаності військовослужбовців у важливому значенні фізичної підготовки й спорту для зміцнення здоров'я, виховання морально-психологічних якостей, підвищення боєздатності військ.

За допомогою цього «націлювання» відбувається актуалізація початкових потягів, початкових мотивів, формування образних потягів.

5. Опора під час проведення виховної й навчально-тренувальної роботи на особисті успіхи командирів підрозділів. Командир повинен бути не стороннім спостерігачем, а активним учасником цієї роботи, демонструвати особистий приклад хоча б в окремих справах, у яких добре підготовлений. Як показує практика, якщо командир підрозділу фізично підготовлений добре, він не відчуває скутості і нелевності під час проведення усіх форм фізичної підготовки і значно ефективніше здійснює відповідну виховну роботу з мотивації підлеглих до занять фізичною підготовкою. Командирам підрозділів необхідно давати методичні поради. В основі позитивного впливу прикладу командира лежать схильність людини до наслідування, бажання бути схожою на авторитетних для неї людей. Природно, що з боку вихователя потрібна допомога у виборі гідного для молодих людей прикладу.

6. Організація виховної роботи в колективі і через нього, здійснення впливу на суспільну думку. Як правило, найбільшого

успіху у фізичній підготовці домагаються ті підрозділи, у яких, поряд з вимогливістю командирів щодо цього питання, має місце систематична робота «знизу», тобто курсанти об'єднуються в групи спортивного удосконалювання за інтересами, найбільш підготовлені з них надають допомогу менш фізично розвиненим і кожен уболіває за загальний результат колективу.

Для здійснення такої роботи може бути організоване змагання між відділеннями у взводах і між взводами у ротах (з підбиттям підсумків, за бальною шкалою оцінки). Застосування такої шкали більш конкретно оцінює динаміку розвитку фізичних якостей; підсилює зацікавленість військовослужбовців щодо підвищення рівня фізичної підготовленості в зв'язку зі зростанням ролі результату, а не оцінки в кожній перевірочній вправі. Крім того, використання очкової системи дозволяє підвищити зацікавленість кожного курсанта в поліпшенні своєї фізичної підготовленості, тому що високий результат у 1—2 вправах може компенсувати відносно невисокі результати в інших вправах. Вирішення ж проблеми низької підготовленості в окремих вправах розв'язується шляхом введення мінімально припустимих показників (відповідних оцінці «задовільно»), невиконання яких означалося в нуль балів. Таким чином, підсумковий результат кожного військовослужбовця впливає на підсумковий результат підрозділу.

Крім того, з командирами нижчої ланки і спортивними лідерами повинна проводитися робота щодо організації додаткових занять з відстаючими курсантами, а також щодо активізації роботи спортивних секцій в підрозділах, підготовки збірних команд до змагань на першість ВВНЗ.

7. Застосування на навчальних заняттях і тренуваннях поряд із традиційними вправами з метою підвищення інтересу і розмаїтості занять вправ для військовослужбовців іноземних армій (для курсантів-десантників — свої, морських піхотинців і артилеристів — свої). Тим самим викликається почуття заочного суперництва, в основі якого лежать патріотичні мотиви, певне почуття образи за Батьківщину («Чим ми гірші!»). Необхідно зазначити, що внаслідок виконання цих вправ більшістю курсантів, причому без спеціальної підготовки і тренування, має й особливий психологічний підтекст: майбутні офіцери переконуються, що вони не тільки не поступаються, але і найчастіше перевершують військовослужбовців іноземних армій у рівні фізичної підготовленості.

8. Розширення календаря спортивних змагань у ВВНЗ й під-



розділах, введення до нього, зокрема, популярних у наш час серед молоді нетрадиційних атлетичних видів спорту, таких, як армреслінг (боротьба на руках), пауерліфтинг (силове триборство), перетягання каната, різновидів військово-спортивних і східних единоборств тощо. Проведення змагань цих видів спорту не тільки розширює кругозір військовослужбовців, дає шанс емоційно розрядитися, але й збільшує можливості для самовираження, виявлення себе в одному з цих специфічних видів спорту, виконання високих спортивних розрядів. Саме через їх специфічність досить часто кращих результатів у цих видах спорту досягають військовослужбовці, які особливо нічим себе не виявили в інших. Таким чином, проведення змагань значно розширює можливості виявлення самовираження курсантів і тим самим сприяє більш широкому їх залученню в процес спортивного удосконалювання і посиленню значимості результативної мотивації.

9. Застосування під час проведення занять заходів, спрямованих на підвищення емоційного тла занять, зокрема, незвичайних, різноманітних вправ, спортивних і рухливих ігор. Кожне заняття повинне містити елемент новизни, у нього необхідно зносити хоч щось нове, особливо на старших курсах, коли звичайна організація і методика проведення занять починає деякою мірою «придатися».

Потреба в нових враженнях — одна з найважливіших у людини. Вона несе в собі споконвічну силу, що спонукає психіку людини розвиватися разом з нею, є базою для формування інших її потреб. У цьому значенні новизна занять відіграє роль стартового механізму в актуалізації емоційного стану військовослужбовців, в мобілізації їх фізичних і психічних резервів. Тому введення, на перший погляд, незначних нових деталей у зміст вправи, прийому і форми організації спортивних заходів створює необхідну психологічну основу для сприйняття виховних дій.

10. Кожен, навіть невеликий успіх у фізичному вдосконаленні (особливо на молодших курсах) повинен відзначатися, заохочуватися й підтримуватися викладачем з метою створення позитивних емоцій, які сприяють формуванню відповідних позитивних звичок. Необхідно, щоб до кожного курсанта прийшло почуття «Я можу!», «Я спроможний бути не гіршим за інших!». Це завжди окрилює, і військовослужбовець уже не стоїть соромливо збоку, а активно включається в процес удосконалювання. Саме тому під час заняття повинні практикуватися різноманітні методи з мотиваційним нахилом, слова-заохочення й практичні



зауваження, під час виставлення оцінки чи під час усного розбору дій курсантів викладач повинен намагатися підтримати й надихнути їх.

11. Проведення індивідуальної виховної і тренувальної роботи перш за все проводиться з недостатньо підготовленими курсантами. Вона повинна ґрунтуватися на результатах попереднього вивчення й аналізу мотиваційної сфери військовослужбовців, виявлення основних тенденцій щодо мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом, а також даних, зібраних у результаті бесід з командирами підрозділів і самих курсантів, спостережень за ними під час навчальних занять і під час проведення інших форм фізичної підготовки. Необхідно разом із психологом, групою професійного добору інституту проводити вивчення індивідуально-психологічних рис курсантів (зокрема, домінування мотивів досягнення чи успіху, запобігання невдачі, схильності до тривожності, рівень домагань, ступінь розвитку мотивів афіліації та влади, альтруїзму й агресивності).

Одна справа, якщо курсант займається фізичними вправами в силу внутрішньої усвідомленої потреби, тоді завдання викладача і командирів підрозділів здебільшого полягає в створенні умов і наданні методичної допомоги. Зовсім інша справа, якщо військовослужбовець займається фізичною підготовкою лише під впливом примусу чи для того, щоб тільки скласти залік з фізичної підготовки. У цьому випадку необхідно провести роботу над зміною його мотивації. Ця зміна проводиться за умови, що вплив вихователя має на меті не просте усвідомлення негативного прагнення, а формування конкурентного мотиву, конкурентної домінанти, що була б здатна погасити негативний мотив шляхом негативної індукції [12]. В обов'язковому порядку в процесі індивідуальної роботи викладач повинен визначати кожному курсанту досить високі, але досяжні, значимі для нього цілі і завдання на окреслений період навчання, здійснювати контроль і проводити аналіз їх виконання, вносити корективи і визначати подальші перспективні цілі. Кожен курсант повинен бачити зацікавленість викладача в його успіхах, відчувати, що він постійно знаходиться в полі зору педагога.

12. Проведення на старших курсах занять з переважно комплексною спрямованістю, коли протягом першої години проводиться тренування вправ програми навчання і контроль підготовленості в одному з них, а час, що залишився, використовується для спортивного тренування за інтересами. Це, поряд з результативною мотивацією, допомагає задіяти і процесуальну

мотивацію курсантів, а виходить, підвищує емоційне тло і кінцевий ефект заняття.

13. Широке використання, особливо на молодших курсах, прийомів «психологічного зараження». Безумовно, що, використовуючи цю форму впливу, педагог, керівник заняття повинен бути ентузіастом, відмінно підготовленим фізично, мати знання в галузі теорії і практики фізичної підготовки і спорту.

14. Використання, поряд з перерахованими вище методами переконання, методів примусу в їх раціональному поєднанні. Особливо необхідне застосування цього методу в процесі навчання і виховання курсантів молодших курсів. Завданнями примусу є стимулювання військовослужбовців до обов'язкового виконання завдань на занятті, розвиток волевих якостей і звички покори керівнику заняття. Примусові заходи повинні проводитися у формах моральних і дисциплінарних впливів, досить жорстко, але доброзичливо, у міру можливості, не викликаючи сильних негативних емоцій і думок, і тільки у випадках явної недбалості військовослужбовця на занятті. Примус повинен розглядатися як елемент переконання в тому, що зло може бути завжди покаране.

15. Використання методів патріотичної роботи з метою формування мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом опосередковано, через вплив на мотивацію до військової служби в цілому. Великий резерв для будь-якого роду виховної роботи лежить в області підвищення почуття гордості за приналежність до великої України, її славної армії. Треба частіше нагадувати курсантам про величезні досягнення нашої країни у всіх областях знань, мистецтва, культури, зокрема й українських спортсменів на спортивних аренах світу.

Безумовно, що в умовах нинішнього ідеологічного вакууму така виховна робота дуже складна, але особливо необхідна, однією з акцентів її повинні бути деякою мірою змінені і скореговані відповідно до реалій сучасного дня. Важливо підвищити рівень усвідомленості військовослужбовця як громадянина суспільства, озброєного ідеєю служіння Батьківщині. Застосування цих психологічно-педагогічних впливів у комплексі дозволить істотно підвищити мотивацію курсантів до занять фізичною підготовкою і спортом, що повинно спричинити до підвищення рівня їх фізичної підготовленості. Однак для більш ефективного використання цих впливів необхідно визначити форми й методи їх застосування на різних етапах навчання і виховання військовослужбовців. Потрібно визначити ці форми, методи й особливості застосування

психолого-педагогічних впливів на різних етапах навчання виникає через отримані у процесі дослідження конкретні дані, що відбивають значний ступінь розбіжності мотивуючих факторів у курсантів різних курсів, спеціалізацій і різної фізичної підготовленості. У процесі навчання у ВВНЗ простежується виражена динаміка в ступені значимості тих чи інших мотивів для курсантів, який можна віднести до різних груп відповідно до терміну навчання і військової спеціалізації. Цю динаміку і потреби, подані в табл. 2, необхідно враховувати під час розробки і здійснення психолого-педагогічних впливів для формування мотивації курсантів ВВНЗ до занять фізичною підготовкою і спортом на різних етапах навчання.

Таблиця 2

**Характеристика етапів навчання курсантів  
і завдання для формування мотивації до занять  
фізичною підготовкою і спортом**

Характеристика етапів	Завдання етапів
<b>1-й курс (1-й семестр) Етап початкової адаптації (стадія пасивного підпорядкування)</b>	
<p>суперечливість і нестійкість ціннісно-мотиваційних відносин у сфері ФП і спорту;</p> <p>дифузність інтересів курсантів;</p> <p>поєднання юнацького максималізму з пасивністю в заняттях;</p> <p>нечітке усвідомлення справжніх мотивів, що спонукають до занять;</p> <p>велике значення мотивів схвалення;</p> <p>великий вплив ситуаційних детермінант (наявність умов, вільного часу);</p> <p>значна залежність від кожного (як позитивного, так і негативного) впливу;</p> <p>завищена самооцінка рівня знань в галузі фізіології, теорії і методики ФП;</p> <p>незначна розбіжність у мотивації курсантів різних спеціалізацій;</p> <p>колектив ще не склався, можливе</p>	<p>перевірка вихідного рівня фізичної підготовленості курсантів;</p> <p>вивчення мотиваційного портрета кожного курсанта, його індивідуально-психологічних рис характеру;</p> <p>планування основних психолого-педагогічних впливів;</p> <p>вирівнювання рівня фізичної підготовленості курсантів, розвиток його до необхідного рівня;</p> <p>розвчнення основних фізичних вправ програми навчання;</p> <p>початкове формування основ методичних умінь;</p> <p>виявлення активу підрозділу, зокрема і спортивного, з метою подальшої опори на нього при здійсненні виховних впливів;</p> <p>теоретична і методична підготовка командирів підрозділів з питань застосування психолого-педагогічних прийомів над формуванням мотивації курсантів під час різних форм ФП.</p>

Характеристика етапів	Завдання етапів
<p>функціонування різних мікрогруп з нестійким характером; підвищена емоційна експансивність курсантів</p>	

### 1-й—2-й курси (2-й—4-й семестри)

#### Етап щодо повної адаптації (стадія усвідомлення потреби до занять фізичною підготовкою і спортом):

мотиваційно-ціннісні відносини курсантів набувають більш стійкого характеру, мотиви стають більш усвідомленими;

відбувається концентрація і стабілізація інтересів військовослужбовців у галузі ФП і спорту;

поступово знижують свій вплив на поведінку і діяльність ситуаційні детермінанти;

збільшення розходжень у мотивації різних спеціалізацій;

збільшення ваги мотивів самовираження, можливості займати гідне місце в колективі завдяки успіхам у спорті;

згуртування колективу, затвердження лідера і ядра групи;

формування початкових спортивних традицій підрозділу;

можливість функціонування мікрогруп з різними поглядами, що може спричиняти конфлікти між ними;

поява тенденції до зниження емоційної експансивності.

розвиток ініціативи у курсантів стосовно занять ФП і спортом;

сприяння встановленню позитивних спортивних традицій підрозділу;

ліквідація внутрігрупових конфліктів;

активне залучення до виховної роботи лідерів і спортивного активу підрозділу;

внесення коректив до програми психолого-педагогічних впливів;

розвчуння і тренування вправ програми навчання;

формування основ методичних умінь у ролі командира відділення (звводу).

### 3-й курс (5-й—6-й семестри)

#### Етап становлення (стадія усвідомленої потреби):

відносна стабільність мотиваційно-ціннісних стосунків курсантів;

мінімальний вплив ситуаційних детермінант на ставлення до фізичної підготовки і спорту;

виставлення на перший план мотивів зміцнення здоров'я, поліпшення своїх зовнішніх даних, мотивів до-

визначення рівня сформованості мотиваційно-ціннісного ставлення курсантів до фізичної підготовки і спорту;

внесення коректив до програми психолого-педагогічних впливів;

мобілізація підрозділу на досягнення високих спортивних результатів;



Характеристика етапів	Завдання етапів
<p>сягнення високого рівня фізичних якостей;</p> <p>з мотивів прикладного характеру головними стають ті, в основі яких лежить прагнення бути готовим до екстремальних навантажень у процесі служби;</p> <p>надання можливості бути однією з форм активного відпочинку;</p> <p>об'єднання курсантів у групи спортивного удосконалювання за інтересами;</p> <p>зближення ціннісних орієнтацій курсантів;</p> <p>збільшення взаємних зв'язків у колективі;</p> <p>наявність спортивних традицій підрозділу;</p> <p>генеруються соціально ціннісні думки, що сприяє прийняттю групових рішень.</p>	<p>розвиток самостійної ініціативи курсантів і спортивного активу стосовно занять фізичною підготовкою і спортом;</p> <p>розуміння і тренування вправ програми навчання в повному обсязі;</p> <p>формування методичних умінь у ролі командира взводу;</p> <p>проведення теоретичної підготовки з питань анатомії і фізіології людини, основ спортивного тренування і здорового способу життя.</p>

#### 4-й—5-й курс (7-й—10-й семестри)

#### Етап стабілізації (стадія закріплення мотиву в характері людини і перетворення його у властивість особистості):

наявність чіткої позиції стосовно фізичної підготовки і спорту;

за оцінкою їхнього впливу на стан бойової готовності, на їх соціальну цінність;

відносно мала підвладність зовнішнім впливам;

зміцнення цінності мотивів, що виставлялися на перший план на попередньому етапі;

певне вирівнювання різниці мотивації курсантів різних спеціалізацій;

поступове усвідомлення себе як майбутнього керівника і вихователя;

досягнення орієнтаційно-ціннісної єдності курсантів.

вивчення взаємозв'язку між бойовою і фізичною підготовленістю військовослужбовців, уміння виявляти ці взаємозв'язки;

перенесення акценту в проведенні занять з фізичної підготовки на спортивну спрямованість;

вивчення питань планування, організації, проведення і контролю ФП;

оволодіння навичками управління фізичною підготовкою військовослужбовців у взводі, батареї (роті);

виховання умінь формування мотивації до фізичної підготовки в майбутніх підлеглих;

організація методичної практики в проведенні навчальних занять з курсантами молодших курсів.

Виходячи із зазначених вище особливостей мотивації курсантів на різних етапах навчання, складена Програма формування мотивації курсантів ВВНЗ у процесі фізичної підготовки (далі — Програма, див. додаток).

Психолого-педагогічні впливи в рамках Програми здійснюються з опорою на виявлені домінуючі мотиви занять фізичними вправами з метою їх подальшого розвитку й зміцнення, а також усунення відставання в тих мотивах і ознаках, що не є значимими для курсантів, але які можуть стати супутніми в цілісній системі мотивації військовослужбовців до занять фізичною підготовкою і спортом.

Ця Програма має комплексний характер, тому що психолого-педагогічні впливи застосовуються не тільки під час усіх форм фізичної підготовки, але й поза організованими формами занять фізичними вправами (під час дозвілля курсантів та інших виховних заходів), використовуються всі доступні засоби, форми і методи виховних впливів з метою формування «гами» значущості, реально діючих мотивів, які б опосередковано впливали на формування головного мотиву занять — мотиву усвідомлення військово-професійної значущості фізичної підготовки для успіхів у бойовій підготовці.

Весь період п'ятилітнього навчання курсантів ВВНЗ і процес формування в них позитивної мотивації до занять фізичними вправами можна розділити на чотири етапи.

Перший етап, що триває за часом протягом першого семестру навчання, окреслений нами як етап початкової адаптації. Цей етап характеризується дифузністю інтересів курсантів, суперечливістю і нестійкістю ціннісно-мотиваційного ставлення, поєднанням юнацького максималізму з пасивністю в заняттях. На курсантів дуже сильно впливають різного роду ситуаційні детермінанти, вони підвладні кожному (як позитивному, так і негативному) впливу. Ними нечітко усвідомлюються справжні мотиви, що спонукають до занять фізичною підготовкою і спортом.

На цьому етапі прагнення курсантів до фізичного удосконалювання пробуджується тільки в окремих ситуаціях і може бути охарактеризоване як пасивне підпорядкування. Саме в цей час починається складний, багаторівневий, багатобічний і динамічний процес перебудови потреб мотиваційної сфери військовослужбовців.

Завданнями цього етапу є: вивчення мотиваційного портрета кожного курсанта, його індивідуально-психологічних рис; планування основних психолого-педагогічних впливів; вирівнювання

рівня фізичної підготовленості курсантів; виявлення активу підрозділу, зокрема й спортивного, з метою подальшої опори при здійсненні виховних впливів.

Форми і методи психолого-педагогічних впливів на курсантів на цьому етапі подані в табл. 3. При цьому основний наголос необхідно зосередити на методах, позначених знаком «++».

Таблиця 3

Форми виховної роботи в ході формування мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом

Форми виховних впливів	Етапи адаптації			
	початкової	відносної	становлення	стабілізації
Усні виховні впливи на військові колективи (лекції, бесіди і т. д.)	+	+	++	++
Індивідуальна усна виховна організація взаємної допомоги	+	+	++	++
Виховна робота через засоби масової інформації (підготовка стінних газет на спортивну тематику, використання місцевої радіомережі, організація перегляду телепередач)	+	+	+	+
Застосування різної наочної агітації (плакати і стенди, присвячені досягненням з ФПіС у частині і підрозділі, нормативам з ФП і спорту)	+	+	+	+
Організація видовищних заходів, спортивних свят у частині, урочисте вручення нагород, призів	+	+	+	+
Живе спілкування з відомими спортсменами	+	++	+	+
Звертання до прикладу військовослужбовців частини, що досягли високих успіхів у ФПіС	+	+		

Форми виховних впливів	Етапи адаптації			
	почат- кової	віднос- ної	станов- лення	стабі- лізації
Читацькі конференції за матеріалами літератури про ФПіС		+	+	
Відвідування спортивних змагань, спортивних свят міського, гарнізонного масштабу і вище		+	+	+
Виховна робота безпосередньо в процесі занять з ФП і різних спортивних заходів	+	+	+	+
Акцентування уваги на вимогах Військової присяги, статутів, Настанови з фізичної підготовки	++	+	+	+
Наведення висловів авторитетних людей, використання засобів наочної агітації	++	++	+	+
Рекомендації з відповідних літературних матеріалів, приведення цифрових даних з періодичної преси	+	+	+	++
Звертання до спортивних реліквій, опора на спортивні традиції частини і підрозділу	+	++	+	+
Інформація наукового змісту		+	++	++
Опора на силу суспільної думки, робота через колектив	+	++	+	+
Приклади з життя видатних спортсменів і осіб, що досягли успіху завдяки ФПіС	++	+	+	
Взаемозв'язок фізичної і бойової підготовки		+	+	++
Особистий приклад командирів, фахівців з ФПіС	++	+	+	+



Форми виховних впливів	Етапи адаптації			
	початкової	відносної	становлення	стабілізації
Вправа: виховні заходи в процесі практичної фізичної підготовки (в ході постановки завдань, підбиття підсумків, використання реплік з мотиваційним ухилом тощо)	++	++	+	+
Заохочення: з перших, навіть невеликих успіхів	++	+	+	+
Високих досягнень у ході фізичної підготовки; високих спортивних успіхів	++	+	+	+
Примус: стимулювання до обов'язкового виконання поставлених завдань	++	++	+	+
Моральні і дисциплінарні впливи в умовах явної недбалості в ході різних форм ФП	+	+	+	++

Примітки: знак ++ — акцентування уваги; + — захід доцільний.

Психолого-педагогічні впливи на цьому етапі припускають широке використання методу переконання шляхом початкової теоретичної підготовки, що включає доведення інформації про систему ФП у ЗС України, акцентування уваги на вимогах Військової присяги, статутів, керівних документів з фізичної підготовки тощо з метою формування і зміцнення суспільно значимих мотивів занять фізичними вправами, що мають, як було показано раніше, велику вагу в загальній структурі мотивації курсантів 1-го курсу.

З огляду на велику підвладність першокурсників будь-якому впливу з боку оточення, постійно необхідним є застосування методу прикладу: особистий приклад викладача і командирів підрозділів (особливо під час розучування і тренування вправ, у яких вони добре підготовлені), приведення незаперечних прикладів з життя видатних спортсменів і військовослужбовців, що досягли успіху завдяки високому рівню фізичної підготовленості.

Велике значення для формування мотивації курсантів на першому етапі приділяється методу вправи. Уміле його застосування, засноване на раціональному і методично грамотному освоєнні програми навчання, вибіркового використанні вправ для формування певних мотивів занять фізичною підготовкою і спортом (див. табл. 1), доборі відповідних вправ для самостійного фізичного тренування приводить до того, що навіть до недостатньо підготовленого фізично курсанта приходять відчуття можливості досягнення поставлених цілей і завдань. Це завжди окрилює і підштовхує їх до досягнення нових вершин фізичного удосконалювання.

Логіка формування мотивації військовослужбовців припускає постійне напромадження позитивного практичного досвіду занять фізичними вправами, тому цей позитивний досвід, успіхи, причому навіть незначні, повинні відзначатися і заохочуватися керівником заняття. Широке застосування методу заохочення на цьому етапі є вкрай важливим, тому що заохочення, впливаючи на емоційну сферу військовослужбовця, стає каталізатором його енергії і стимулює до подальшого фізичного удосконалювання.

Однак, як показує практика, під час застосування виховних впливів для формування мотивації до занять фізичною підготовкою не обійтися і без застосування методу примусу. Він може застосовуватися у формах моральних і дисциплінарних впливів у випадках явної недбалості в ході різних форм ФП і стимулювати курсантів до обов'язкового виконання поставлених завдань на занятті і беззаперечній покорі керівнику заняття.

Таким чином, виходячи із запропонованої нами вище градації процесу фізичного удосконалювання військовослужбовців, основні зусилля на першому етапі повинні бути зосереджені на формуванні мотивів занять фізичною підготовкою.

Більш конкретно психолого-педагогічні прийоми впливу в межах зазначених методів представлені в додатку.

Другий етап, що протікає за часом протягом 2—4-го семестрів, може бути охарактеризований як етап повної адаптації.

На цьому етапі відбувається усвідомлення курсантами потреби в заняттях фізичною підготовкою і спортом. Взаємозв'язок фізичного удосконалювання з професійним становленням у багатьох ситуаціях усвідомлюється за допомогою керівників фізичної підготовки. Саме тому цей етап є деякою мірою ключовим, визначальним у формуванні мотивації курсантів до занять фізичною підготовкою, до військової служби в цілому. У ході його відбувається активна перебудова потребо-мотиваційної сфери і

комплексу наявних у курсантів умінь, навичок і звичок, розширення і поглиблення орієнтаційного підґрунтя основи навчання, службової і суспільної діяльності.

На цьому етапі мотиваційно-ціннісні відносини курсантів стають більш стійкими, мотиви набувають більш стабільного характеру; відбувається концентрація на стабілізації інтересів військовослужбовців у галузі фізичної підготовки і спорту; поступово знижують свій вплив на поведінку і діяльність різного роду ситуаційні детермінанти; відбувається збільшення ваги мотивів самовираження, можливості займати гідне місце в колективі завдяки успіхам у спорті. Відмітна риса цього етапу — значне збільшення різниці у мотивації курсантів різних спеціалізацій навчання.

Характерними ознаками етапу щодо повної адаптації є активне становлення колективу, що виражається в його згуртуванні, затвердженні лідерів і ядра групи, появи тенденції до зниження емоційної експансивності її членів, формуванні початкових спортивних традицій. На цьому етапі можливе функціонування мікрогруп з різними поглядами, що може приводити до конфліктів між ними, а керівнику і вихователю необхідно згаджувати ці конфлікти, а ще краще — не допускати їх.

Завдання цього етапу наступні: розвиток ініціативи курсантів у відношенні занять ФПіС; активне прилучення до виховної роботи лідерів і спортивного активу підрозділу; сприяння встановленню позитивних спортивних традицій підрозділу.

Зважаючи на те, що на даному етапі в курсантів відбувається збільшення ваги мотивів самовираження і можливості посідати гідне місце в колективі завдяки успіхам у фізичній підготовці і спорті, основні психолого-педагогічні впливи повинні бути спрямовані на надання курсантам умов для самовираження і досягнення успіхів у спорті. Це, зокрема:

розширення календаря змагань на першість підрозділу і ВРНЗ до 15—20 видів спорту і вправ, що розширює можливості для самоактуалізації;

«націлювання» курсантів на встановлення особистих рекордів і рекордів підрозділу, на досягнення результатів, що дозволяють потрапити в десятку найкращих за однією з вправ програми навчання; систематичне ведення документації, побудованої на основі методики ранжування;

використання різних форм групових та індивідуальних вправ, результат кожного військовослужбовця в яких безпосередньо впливає на результат підрозділу; використання контрольного

методу тренування шляхом організації змагань між відділеннями взводу і між взводами батареї з варіюванням умов визначення переможців;

проведення тестування курсантів за вправами і нормативами для військовослужбовців іноземних армій, причому для артилеристів свої тести, для льотчиків — свої.

Весь комплекс інших впливів подано у додатку.

Таким чином, на другому етапі, поряд з мотивами фізичної підготовки, значущими для курсантів стають мотиви фізичного удосконалення, пов'язані із заняттями фізичною культурою і спортом, що необхідно враховувати, здійснюючи психолого-педагогічні впливи.

Третій етап (5—6-й семестри) — це етап становлення колективу в цілому і курсантів як майбутніх офіцерів. На цьому етапі потреба фізичного удосконалення є вже, як правило, усвідомленою і прийнятою особистістю як мотив, що реалізується в поведінці і діяльності.

Характерними рисами його є відносна стабільність мотиваційно-ціннісних взаємин курсантів, мінімальний вплив ситуаційних детермінант на ставлення до фізичної підготовки і спорту, висування на перший план мотивів зміцнення здоров'я, поліпшення своїх зовнішніх даних, процесуальних мотивів (одержати задоволення від рухів, зняти емоційне напруження), а також мотивів досягнення високого рівня фізичних якостей: з мотивів прикладного характеру головними стають ті, в основі яких лежить прагнення бути готовим до екстремальних навантажень в процесі служби. На цьому етапі все більше курсантів надають заняттям фізичними вправами значення і можливості бути однією з форм активного відпочинку. Вони часто об'єднуються в групи спортивного удосконалення за інтересами.

Саме в цей час найбільш підготовлені й обдаровані фізично курсанти поповнюють збірні команди інституту і прагнуть досягти високих спортивних результатів, виконання нормативів КМС і МС. Це підтверджують тенденції, що намітилися на попередньому етапі — вихід на перший план для курсантів мотивів фізичного удосконалення, пов'язаних із заняттями фізичною культурою і спортом.

У колективах підрозділів 3-го курсу відбувається збільшення взаємних зв'язків їхніх членів, генеруються соціально ціннісні думки, що сприяє ухваленню колективних рішень. Актив, також спортивний, на цьому етапі визнаний, як правило, всіма членами



колективу і, спираючись на спортивні традиції, що утвердилися, мобілізує і спрямовує його діяльність.

Головними завданнями цього етапу є розвиток самостійної ініціативи курсантів і спортивного активу щодо занять фізичною підготовкою і спортом і мобілізація підрозділу на досягнення високих спортивних результатів. Психолого-педагогічні впливи повинні забезпечувати формування більш глибоких і всебічних знань у питаннях анатомії, фізіології, здорового способу життя, впливу фізичної підготовки на боездатність військовослужбовців. Також повинні бути використані найкращі спортивні традиції підрозділу.

На цьому етапі особливий акцент повинен бути зроблений на індивідуалізації роботи, організації взаємної допомоги курсантів, залученні найбільш підготовлених з них до роботи по лінії військово-наукового товариства (ВНТ), заохочення до високих досягнень у фізичній підготовці і спорті (див. додаток).

Останній, четвертий етап, охоплює 4 семестри заключних двох років навчання курсантів у ВВНЗ. Це — етап стабілізації усіх відносин курсантів, також і в галузі фізичної підготовки і спорту, стабілізації особистих якостей майбутнього керівника і вихователя. У ході його відбувається закріплення мотивів, що сформувалися у характері людини, і перетворення їх у властивості особистості, актуалізація цих мотивів у результаті потреби, що виникає систематично — звички до регулярних занять фізичними вправами. Головна мета цього етапу — допомагати курсантам у реалізації мотивів, що сформувалися, надавати можливість для їхнього прояву, а також виховувати в них уміння формувати мотивації до занять фізичними вправами в майбутніх підлеглих.

Характерними рисами цього етапу є наявність чіткої позиції стосовно фізичної підготовки і спорту за оцінкою їх впливу на стан бойової готовності, їх соціальної цінності; відносно мала схильність до зовнішніх впливів; зміцнення цінності мотивів, що вийшли на перший план на попередньому етапі; певне вирівнювання розбіжностей у мотивації курсантів різних спеціалізацій навчання: досягнення орієнтаційно-ціннісної спільності членів колективу.

Завдання цього етапу: вироблення уміння виявляти взаємозв'язок між бойовою і фізичною підготовленістю військовослужбовців; перенесення акценту із занять з фізичної підготовки на заняття спортом; вивчення питань планування, організації, проведення і контролю фізичної підготовки; оволодіння навичками

керування фізичною підготовкою військовослужбовців у взводі, батареї (роті).

Головними формами психолого-педагогічних впливів на цьому етапі є: проведення теоретичних занять і співбесід з метою формування поглиблених знань з анатомії, фізіології, спортивного тренування і здорового способу життя; постійне відновлення інформації наукового характеру; створення в процесі занять проблемних ситуацій з метою формування творчого мислення і застосування теоретичних знань на практиці; організація методичної практики проведення навчальних занять та інших форм фізичної підготовки з курсантами молодших курсів, закріплення старшокурсників за взводами 1–2-го курсів; проведення навчальних занять з переважно спортивною спрямованістю; методична допомога в плануванні фізичних навантажень тренування з обраного виду спорту; надання інформації про форми, методи і прийоми впливу на підлеглих з метою формування в них мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом.

Докладна і систематизована Програма формування зазначеної мотивації на заключному етапі навчання подана в додатку. Вона свідчить про те, що основні зусилля на четвертому етапі навчання в ВВНЗ зосереджені на формуванні і зміцненні в курсантів мотивів занять фізичною підготовкою. Мотиви ж спорту на цьому етапі є актуальними лише для екстремально обмеженої кількості курсантів — членів збірних команд ВВНЗ, які поставили перед собою мету надалі пов'язати своє життя з діяльністю в галузі фізичної підготовки і спорту в збройних силах.

Однак, як було зазначено нами раніше, відмінності в мотивації спостерігаються не тільки в курсантів різних курсів навчання, але й на різних спеціалізаціях. Тому виховна робота з курсантами за спеціальностями, у яких не існує яскраво вираженого впливу фізичної підготовленості на результати в навчально-бойових вправах, повинна зводитися, у першу чергу, до нейтралізації відставання в зазначених компонентах щодо мотиваційно-ціннісного ставлення.

Різний ступінь мотивації фізичної підготовленості повинен враховуватися шляхом об'єднання курсантів на навчальних заняттях, тренуваннях і під час спортивно-масової роботи в групі з приблизно рівною фізичною підготовкою для цілеспрямованого виховного впливу на них. Стосовно відмінно підготовлених курсантів, гарних спортсменів — це надання більш широких можливостей для самовираження, досягнення високих спортивних результатів з обраних видів спорту (з урахуванням домінування

в них цих, а також процесуальних мотивів занять фізичними вправами).

Стосовно недостатньо підготовлених фізично курсантів впливи повинні здійснюватися з опорою на мотиви повинності (освоєння програми з фізичної підготовки) з кінцевою метою — допомогти освоїти цю програму навчання. Крім того, з огляду на те, що домінуючими в мотивації слабо підготовлених курсантів є мотиви запобігання невдачі, викладач, командир підрозділу повинні намагатися сформувати конкурентний мотив досягнення успіху, виділивши 1—2 вправи (види спорту), у яких військово-службовець досить добре підготовлений, створити йому умови, в остаточному підсумку домогтися в них високих досягнень, допомогти сформувати певну психологічну установку: «Я можу бути не тільки не гіршим, але й кращим за інших!» — і на ґрунті цієї установки підштовхнути курсанта до фізичного удосконалювання.

Таким чином, специфічність і розмаїтість поданих форм, методів і прийомів психолого-педагогічних впливів на різних етапах навчання і виховання повинні сприяти позитивним зрушенням щодо мотиваційно-ціннісного ставлення курсантів до занять фізичними вправами і сприяти їхньому здоровому способу життя.

### Питання для самоконтролю

1. За допомогою яких методів і методик визначається мотивація курсантів?
2. Назвіть зміст алгоритму з вивчення мотивів.
3. Які методи формування мотивів у військовослужбовців використовуються в американській армії?
4. Що необхідно фіксувати в ході діяльності щодо формування мотивації?
5. Які методи вивчення активізації і розвитку мотивації навчання застосовуються в практичній діяльності?
6. Які спеціальні прийоми вивчення мотивації можна рекомендувати для практичної діяльності?
7. Перелічіть стадії формування синдрому досягнення.
8. Яку стратегію самомотивації можна рекомендувати курсантам?
9. Які рекомендації з мотивації курсантів ви могли б сформулювати?
10. Що повинен знати й уміти викладач, щоб стимулювати навчання курсантів?

## Список рекомендованої літератури

1. Дорофеев В. А., Рябчук В. В., Пулков П. В. и др. Физическая подготовка в военно-учебных заведениях США. — СПб: ВИФК, 1995.
2. Пилюян Р. А. Мотивация спортивной деятельности. — М.: ФиС, 1985.
3. Марицук В. Л. Психологические основы формирования профессионально значимых качеств: Автореф. дис... д-ра психол. наук. — М.: МГУ, 1982.
4. Тараненко А. Ф. Формирование мотивации к занятиям физическими упражнениями в зависимости от профессиональной ориентации: Автореф. дис... канд. пед. наук. — Малаховка, 1992.
5. Шеремета Ю. В. Развитие мотивации военно-профессиональной деятельности курсантов вузов (психологическое исследование): Автореф. дис... канд. психол. наук. — М.: ВПА, 1990.
6. Подласый И. П. Педагогика. — М.: Владос, 2003. — С. 359—409.
7. Занюк С. Психология мотивации. — К.: Эльга-Н, 2002. — 351 с.
8. Ягулов В. В. Педагогіка. — К.: Либідь, 2002. — С. 77—96.
9. Романчук С. В., Бородин Ю. А. Особливості формування позитивної мотивації у курсантів технічних військових навчальних закладів до занять фізичною підготовкою і спортом // Фізична культура, спорт та здоров'я нації. — Вінниця: ДОВ «Вінниця», 2004. — С. 318—322.
10. Романчук С. В. Формування позитивної мотивації до занять спортивно-масовою роботою // Матеріали відкритої науково-методичної конференції «Фізична підготовка військовослужбовців». — Київ, 2003. — С. 48—51.
11. Романчук С. В., Романчук В. М., Радкевич О. М. Система оценок как один из факторов мотивации курсантов к самостоятельным занятиям физической подготовкой и спортом // Матеріали відкритої науково-методичної конференції «Фізична підготовка військовослужбовців». — К.: НУФВСУ, 2004. — С. 61—68.
12. Бородин Ю. А. Эффективность физической подготовки в системе военно-профессионального обучения и пути ее повышения // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту: Зб. наук. праць за ред. Єрмакова С. С. — Харків: ХДАДМ (ХХПІ), 2003. — № 10. — С. 53—62.



13. Шейченко В. А. Развитие научных взглядов о физической готовности человека к деятельности. — СПб: ВИФК, 1996 — 371 с.

14. Анохін Є. А. Формування мотивації до занять фізичною підготовкою курсантів військових навчальних закладів як невід'ємна умова підвищення їх ефективності // Матеріали відкритої науково-методичної конференції «Фізична підготовка військовослужбовців» 29—30 квітня 2003 р. — К., 2003. — С. 100—102.

15. Шелепа А. Г. Оптимизация физической подготовки курсантов высших военных учебных заведений с учетом специфики этапов профессионального обучения: 24.00.02. Дис... канд. наук по физ. воспитанию и спорту. — Харьков, 2003. — 230 с.

16. Mc. Clelland. What is the effect of activement motivation training in the schools? — NJ. — 1972.

17. Марков А. К., Матис Т. А., Орлов А. Б. Формирование мотивации учения. — М., 1990. — С. 69—75.

18. Хекхаузен Хайнц. Мотивация и деятельность. — М.: Питер, 2003. — 859 с.

19. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб: Питер, 2002. — 508 с.

20. Галушкін С. А. Характер і ступінь впливу авторитету військового керівника на формування здорового психологічного клімату військового підрозділу // Матеріали відкритої науково-методичної конференції «Фізична підготовка військовослужбовців» 29—30 квітня 2003 р. — К., 2003. — С. 88—91.

21. Парфенов В. А., Гетьман В. А. Аспекты организации и формы работы профессионально-прикладной физической подготовки // Проблемы физического воспитания и профессионально-прикладной физической подготовки студентов. — К.: КИИГА, 1989. — С. 5—6.

22. Фокин Ю. Г. Оператор — технические средства: обеспечение надежности. — М.: Воениздат, 1985. — 192 с.

23. Раевский Р. Т., Филенков В. И. Профессионально-прикладная психофизиологическая и психофизическая подготовка студентов машиностроительных специальностей: Учебное пособие. — Краматорск, 2003. — 99 с.

24. Корольчук М. С. Психофізіологія діяльності. — К.: Ельга, 2004. — 396 с.

25. Кузьмінський А. І., Омеляненко В. Л. Педагогіка. — К.: Знання-Прес, 2004.

26. Психологічне супроводження військовослужбовців в діяльності за екстремальних умов // Методичні рекомендації за наук. ред. Г. В. Ложкіна. — К.: МО України, в/ч А 0515, 2003. — 130 с.

27. Лобанов Ю. Я. Содержание физической подготовки в учебных танковых частях: Дисс... канд. пед. наук. — СПб, 1995. — 212 с.

28. Рябчук В. В. Особенности физической подготовки военнослужащих ВМФ в проекте НФП "Тезисы докладов итоговой научной конференции за 1996 год. — СПб: ВИФК, 1997. — С. 30—31.

**ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ КУРСАНТІВ ВВНЗ**

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<b>I етап початкової адаптації</b>		
<b>Навчальні заняття</b>		
Лекції	<p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Застосування наочної агітації.</p> <p>Звертання до прикладу військовослужбовців, що досягли успіхів у бойовій і фізичній підготовці</p>	Переконання, приклад
Семінари	Те ж	Те ж
<b>Практичні заняття</b>		
Підготовча частина	<p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Індивідуальна усна виховна робота</p>	Переконання, приклад, вправа, заохочення, примус
Основна частина	<p>Застосування наочної агітації.</p> <p>Звертання до прикладу військовослужбовців, що досягли успіхів у фізичній і бойовій підготовці.</p> <p>Особистий приклад командира, викладача.</p>	

## ДО ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ ПІДГОТОВКОЮ І СПОРТОМ

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<b>(1-й семестр навчання)</b>	
<p>Доведення інформації про систему ФП у ЗС України та зв'язку результатів фізичної й бойової підготовленості військовослужбовців.</p> <p>Акцентування уваги на вимогах керівних документів по ФП, Військової присяги й статутів ЗС України з метою виховання й зміцнення суспільнозначимих мотивів занять ФП.</p> <p>Наведення прикладів із життя видатних спортсменів й осіб, що досягли успіху завдяки високому рівню фізичної підготовленості</p>	
<p>Більш глибоке засвоєння знань і формування переконаності в цінності занять ФП і спортом</p>	
<p>Постановка групових та індивідуальних цілей і завдань курсантам по їхньому фізичному вдосконалюванню.</p> <p>Додаткові пояснення й теоретичні обґрунтування користі конкретних фізичних вправ</p>	<p>По 1—2 хвилини на кожному занятті</p> <p>По 2—5 хвилин на кожному занятті</p>
<p>Заохочення при перших, навіть невеликих успіхах у фізичному вдосконалюванні.</p> <p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів і викладачів, використання прийомів «психологічного зараження».</p> <p>Стимулювання ретельності військовослужбовців при виконанні фізичних вправ шляхом</p>	<p>У міру необхідності</p> <p>При розучуванні вправ, у яких керівник заняття добре підготовлений</p> <p>У міру необхідності</p>



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
	Виховна робота безпосередньо в процесі занять з ФП	
Заключна частина	Усний виховний вплив на військові колективи	Переконання, приклад, заохочення
Спортивно-масова робота	<p>Виховна робота безпосередньо в процесі спортивних заходів.</p> <p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Організація видовищних заходів, спортивних свят, урочисте вручення нагород, призів</p>	Вправа, приклад, переконання, заохочення, примус

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>цілеспрямованих реплік з мотиваційним ухилом.</p> <p>Стимулювання до обов'язкового виконання поставлених завдань на занятті.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи у випадках явної недбайливості курсантів у ході заняття.</p> <p>Використання різних форм індивідуальних групових вправ, результат кожного військово-службовця в яких безпосередньо впливає на результат підрозділу</p>	
<p>Заохочення високих досягнень у ході ФП.</p> <p>Наведення як приклад курсантів, що мають високий рівень ФП.</p> <p>Постановка індивідуальних цілей і завдань курсантам по їх фізичному вдосконалюванню</p>	<p>По 1—2 хвилини на кожному занятті</p>
<p>Допомога в організації роботи спортивних секцій підрозділу.</p> <p>Усіляке заохочення ініціативи курсантів з питань їх фізичного вдосконалювання.</p> <p>Робота зі становлення спортивних традицій підрозділу, по виявленню спортивного активу.</p> <p>Організація взаємної допомоги курсантів.</p> <p>«Націлювання» курсантів і збірних команд на успішний виступ у змаганнях на першість ВНЗ.</p> <p>Участь у спортивних святах, першостях ВНЗ.</p> <p>Використання контрольного методу тренування шляхом організації змагань між відділеннями з варіюванням умов визначення переможців.</p> <p>Систематичне ведення курсової та взводної документації на основі методики ранжиркування.</p> <p>Допомога в виборі вправ і видів спорту для фізичного вдосконалювання й виконання вста-</p>	<p>По 1—2 хвилини на кожному занятті</p> <p>По 2—5 хвилин на кожному занятті</p> <p>Щотижневе відображення результатів</p>

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<b>Ранкова фізична зарядка</b>	Виховна робота безпосередньо під час ранкової фізичної зарядки	Вправа, приклад, переконання, примус
<b>Навчально-бойова діяльність</b>	Усний виховний вплив на військові колективи	Те ж
<b>Дозвілля курсантів</b> (особистий час, поза організованими формами занять фізичними вправами)	Індивідуальна усна виховна робота. Виховна робота за допомогою засобів масової інформації	Те ж

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>новлених спортивних розрядів курсантами відповідно до їх здібностей і схильностей.</p> <p>Стимулювання до обов'язкового виконання поставлених завдань під час спортивно-масової роботи.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи у випадках явної недбайливості в ході спортивно-масової роботи</p>	<p>У міру необхідності</p>
<p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на курсантів з метою формування звички до здорового способу життя й регулярних фізичних вправ. Розмаїтість варіантів ранкової фізичної зарядки і вправ, застосовуваних у них</p>	<p>Щотижня</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Доведення інформації про взаємозв'язок фізичної й бойової підготовленості військово-службовців.</p> <p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Організація взаємодопомоги при виконанні фізичних вправ у процесі навчально-бойової діяльності.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи у випадках явної недбайливості курсантів при виконанні вправ</p>	<p>2—3 хвилини перед виконанням вправ</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Допомога в організації турнірів з різних видів спорту.</p> <p>«Націлювання» на перегляд і вивчення статей з газет і журналів, теле- і радіопередач із метою формування початкових потягів і мотивів занять спортом.</p> <p>Підготовка стінних газет зі спортивною тематикою, використання місцевої радіомережі.</p> <p>Організація зустрічей-бесід із провідними спортсменами ВНЗ, міста, ЗС.</p> <p>Звертання до спортивних реліквій і традицій ВНЗ підрозділу</p>	<p>Щодня</p> <p>1—2 рази на місяць</p>



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
---------------------	--------------------------------------	---------------

## II етап відносно повної

<b>Навчальні заняття</b>		
Лекції	Усний виховний вплив на військові колективи, застосування наочної агітації	Переконання, приклад
Семінари	Те ж	Те ж
<b>Практичні заняття:</b>		
Підготовча частина	Усний виховний вплив на військові колективи. Індивідуальна усна виховна робота	Переконання, приклад, вправа, заохочення, примус
Основна частина	Звертання до прикладу військовослужбовців, що досягли успіхів у фізичній і бойовій підготовці. Особистий приклад викладача, командира. Виховна робота безпосередньо в процесі занять з ФП	

Прийоми й спрямованість впливів	Методи впливу
<b>адаптації (2—4-й семестри навчання)</b>	
<p>Доведення інформації наукового характеру з метою формування твердих, аргументованих знань.</p> <p>Формування переконаності у сприятливому впливі фізичних вправ на стан здоров'я, фізичний розвиток та успішність дій військовослужбовців у навчально-бойовій обстановці</p>	По 2 години в семестрі
<p>Більш глибоке засвоєння знань і формування переконаності</p>	По 2 години в семестрі
<p>Додаткові пояснення й теоретичні обґрунтування користі конкретних фізичних вправ.</p> <p>Включення до розминки незвичайних, цікавих вправ (ефект новизни)</p>	2-й семестр — 28 годин, 3-й семестр — 22 години, 4-й семестр — 28 годин, по 3—5 хвилин на кожному занятті
<p>Вплив за допомогою особистого прикладу викладача, командира взводу («психологічне зараження»).</p> <p>Заохочення будь-якого, навіть невеликого успіху кожного військовослужбовця у фізичному вдосконалюванні шляхом цілеспрямованих реплік з мотиваційним нахилом.</p> <p>«Націлювання» курсантів на встановлення особистих рекордів і рекордів підрозділу, на досягнення результатів, що дозволяють потра-</p>	<p>При розучуванні й тренуванні вправ, у яких викладач заняття добре підготовлений.</p> <p>У міру необхідності на кожному занятті.</p> <p>На кожному занятті, де заплановані контро-</p>

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<p>Психологічне консультування</p> <p>Психологічне тренування</p> <p>Психологічне тестування</p> <p>Психологічне діагностика</p> <p>Психологічне корекція</p> <p>Психологічне реабілітація</p> <p>Психологічне освіта</p> <p>Психологічне виховання</p> <p>Психологічне консультування</p> <p>Психологічне тренування</p> <p>Психологічне тестування</p> <p>Психологічне діагностика</p> <p>Психологічне корекція</p> <p>Психологічне реабілітація</p> <p>Психологічне освіта</p> <p>Психологічне виховання</p>	<p>Індивідуальні психологічні консультації</p> <p>Групові психологічні тренування</p> <p>Індивідуальні психологічні тести</p> <p>Групові психологічні тести</p> <p>Індивідуальні психологічні корекції</p> <p>Групові психологічні корекції</p> <p>Індивідуальні психологічні реабілітації</p> <p>Групові психологічні реабілітації</p> <p>Індивідуальні психологічні освіти</p> <p>Групові психологічні освіти</p> <p>Індивідуальні психологічні виховання</p> <p>Групові психологічні виховання</p>	<p>Індивідуальні психологічні консультації</p> <p>Групові психологічні тренування</p> <p>Індивідуальні психологічні тести</p> <p>Групові психологічні тести</p> <p>Індивідуальні психологічні корекції</p> <p>Групові психологічні корекції</p> <p>Індивідуальні психологічні реабілітації</p> <p>Групові психологічні реабілітації</p> <p>Індивідуальні психологічні освіти</p> <p>Групові психологічні освіти</p> <p>Індивідуальні психологічні виховання</p> <p>Групові психологічні виховання</p>
<p>Заключна частина</p>	<p>Усний виховний вплив на військові колективи</p>	<p>Переконання, заохочення</p>
<p>Спортивно-масова робота</p>		

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>пити в десятку кращих по одній із вправ програми навчання (використання мотиву самовираження).</p> <p>Використання різних форм групових та індивідуальних вправ, результат яких у кожного військовослужбовця безпосередньо впливає на результат підрозділу (використання колективістських мотивів).</p> <p>Використання контрольного методу тренування шляхом організації змагань між відділеннями з варіюванням умов визначення переможців (по останньому, по середньому результату, за допомогою 50-бальної таблиці підрахунку очків, з використанням гандикапу для вирівнювання можливостей команд, що змагаються, і т. д.).</p> <p>Проведення тестування курсантів по вправах і нормативах для військовослужбовців іноземних армій (опора на національно-патріотичні мотиви й почуття).</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на окремих курсантів у випадках явної недбайливості, застосування методу примусу з метою стимулювання військовослужбовців до обов'язкового виконання завдань на занятті.</p> <p>Організація взаємної допомоги курсантів; широке використання реплік з мотиваційним ухилом</p>	<p>льні перевірки фізичної підготовленості 1—2 рази на місяць</p> <p>На всіх заняттях, де заплановані контрольні перевірки фізичної підготовленості</p> <p>По 30—40 хвилин 1—2 рази в семестрі</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Заохочення високих досягнень у ході ФП.</p> <p>Постановка індивідуальних цілей і задач курсантам по їх фізичному вдосконалюванню</p>	<p>1—2 хвилини на кожному занятті</p> <p>2—3 хвилини на кожному занятті</p>



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
	<p>Виховна робота безпосередньо в процесі спортивних заходів.</p> <p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Організація заходів, спортивних свят, урочисте вручення нагород, прізів</p>	<p>Вправа, приклад, переконання, заохочення, примус</p>
<b>Ранкова фізична зарядка</b>	<p>Виховна робота безпосередньо під час ранкової фізичної зарядки</p>	<p>Вправа, приклад, переконання, примус</p>
<b>Навчально-бойова діяльність</b>	<p>Виховна робота безпосередньо в процесі навчально-бойової діяльності.</p> <p>Усний виховний вплив на військові колективи</p>	<p>Те ж</p>
<b>Дозвілля курсантів (в особистий час, поза організованими формами занять фізичними вправами)</b>	<p>Індивідуальна усна виховна робота.</p> <p>Виховна робота за допомогою засобів масової інформації.</p> <p>Застосування різної наочної агітації.</p> <p>Живе спілкування з відомими спортсменами.</p> <p>Читацькі конференції за ма-</p>	

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>Розширення календаря спортивних змагань на першість вузу й підрозділу (розширення можливості для самовираження курсантів).</p> <p>Організація спортивних свят і змагань на першість взводу курсу й вище, участь у міських і гарнізонних змаганнях.</p> <p>Вручення в урочистій обстановці призів і нагород.</p> <p>Систематичне ведення документації підрозділів, побудованої на основі методики ранжирування.</p> <p>Допомога в організації роботи спортивних секцій підрозділу</p>	<p>Змагання з 15—20 видів спорту</p> <p>Щотижневе відображення результатів.</p> <p>3—4 рази на тиждень по 1,5 години</p>
<p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на курсантів з метою формування звички до здорового способу життя й регулярних фізичних вправ</p>	
<p>Доведення інформації про взаємозв'язок результатів фізичної й бойової підготовленості військовослужбовців.</p> <p>Організація взаємодопомоги при виконанні фізичних вправ у процесі навчально-бойової діяльності</p>	<p>2—3 хвилини перед виконанням вправи</p>
<p>Допомога в організації турнірів з різних видів спорту.</p> <p>«Націлювання» на перегляд і вивчення статей з газет і журналів, теле- і радіопередач з метою позитивного впливу на формування початкових захоплень і мотивів занять спортом.</p> <p>Підготовка стінних газет зі спортивною тематикою, використання місцевої радіомережі.</p> <p>Організація зустрічей-бесід із провідними спортсменами ВНЗ, міста, ЗС, України.</p>	

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
	теріалами літератури з фізичної підготовки й спорту	

### III етап становлення

<b>Навчальні заняття</b>		
Лекції	Усний виховний вплив на військові колективи	Переконання, приклад
Семінари	Те ж	Те ж
<b>Практичні заняття:</b>		
Підготовча частина	Усний виховний вплив на військові колективи. Індивідуальна усна виховна робота	Переконання, приклад, заохочення Примус
Основна частина	Звертання до прикладу військовослужбовців, що досягли успіхів у фізичній і бойовій підготовці. Особистий приклад викладача, командира	

Прийоми й спрямованість впливів

Методи впливу

Звертання до спортивних реліквій і традицій ВНЗ

(5—6-й семестри)

Доведення інформації наукового характеру з метою формування твердих, аргументованих знань.

Формування переконаності в сприятливому впливі фізичних вправ на стан здоров'я, фізичний розвиток та успішність дій військовослужбовців у навчально-бойовій обстановці

По 2 години у семестрі

Більш глибоке засвоєння знань і формування переконаності

Те ж

Додаткові пояснення й теоретичні обґрунтування користі конкретних фізичних вправ.

5-й, 6-й семестри, по 3—5 хвилин на кожному занятті

Включення до розминки незвичайних, цікавих вправ (ефект новизни), вправ у парах

У міру необхідності, 2—5 хвилин на занятті

Додаткові пояснення теоретичних аспектів фізичної підготовки (основ спортивного тренування в конкретних видах спорту; процесів, що протікають в організмі під час виконання фізичних вправ і т. д.).

У міру необхідності, 2—5 хвилин на занятті

Вплив за допомогою особистого прикладу викладача, командира взводу (ефект «психологічного зараження»).

При виконанні вправ, які керівник заняття добре підготував.

«Націлювання» курсантів на встановлення особистих рекордів і рекордів підрозділу, на

На кожному занятті, де запла-



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Інтенсивність впливів
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
[Faint text]	[Faint text]	[Faint text]
Заклучна частина	Усний виховний вплив на військові колективи	Переконання, заохочення

досягнення результатів, що дозволяють потрапити в десятку кращих по одній із вправ програми навчання (використання мотиву самовираження, досягнення).

Заохочення високих досягнень у ФП і спорті.

Широке використання спільно послідовних і спільно взаємодіючих способів виконання фізичних вправ.

Використання різних форм групових й індивідуальних вправ, результат у яких кожного військовослужбовця безпосередньо впливає на результат підрозділу (використання колективістських мотивів).

Використання контрольного методу тренування шляхом організації змагань між відділеннями з варіюванням умов визначення переможців.

Тестування курсантів з використанням бальної шкали оцінки результатів з метою їх більш об'єктивного ранжування за рівнем підготовленості; складання на цій основі рейтингів-аркушів фізичної підготовленості.

Проведення тестування курсантів по вправах і нормативах для військовослужбовців іноземних армій (опора на національно-патріотичні мотиви й почуття).

Організація взаємної допомоги курсантів, стимулювання курсантів до обов'язкового виконання завдань на занятті, широке використання реплік з мотиваційним ухилом

Заохочення високих досягнень у ході ФП.  
Постановка групових й індивідуальних цілей і завдань курсантам по їх фізичному вдосконалюванню

новані контрольні перевірки фізичної підготовленості

Один раз у семестрі

1—2 рази в семестрі

У міру необхідності

1—2 хвилини на кожному занятті, 2—3 хвилини на кожному занятті

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<b>Спортивно-масова робота</b>	<p>Виховна робота безпосередньо в процесі спортивних заходів.</p> <p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Організація видовищних заходів, спортивних свят, урочисте вручення нагород, призів</p>	Вправа, приклад, переконання
<b>Ранкова фізична зарядка</b>	Виховна робота безпосередньо під час ранкової фізичної зарядки	Вправа, приклад, переконання, примус
<b>Навчально-бойова діяльність</b>	<p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Виховна робота безпосередньо в процесі навчально-бойової діяльності</p>	Вправа, приклад, переконання, примус

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>Допомога в організації роботи спортивних секцій підрозділу.</p> <p>«Націлювання» збірних команд і кращих спортсменів на успішний виступ у змаганнях на першість ВНЗ, гарнізону.</p> <p>Розширення календаря спортивних змагань на першість ВНЗ й підрозділу (розширення можливостей для самовираження курсантів).</p> <p>Систематичне ведення батареїної й взводної документації, побудованої на основі методики ранжирування.</p> <p>Усіляке заохочення ініціативи курсантів з питань фізичного вдосконалювання.</p> <p>Опора на силу суспільної думки, робота через колектив і спортактив підрозділу.</p> <p>Опора у виховній роботі на кращі спортивні традиції підрозділу.</p> <p>Заохочення високих досягнень у ФП і спорті, урочисте вручення призів і нагород.</p> <p>Організація взаємодопомоги курсантів.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи у випадках явної недбайливості під час спортивно-матшової роботи</p>	<p>Змагання з 15—20 видів спорту</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на курсантів з метою формування звички до здорового способу життя й регулярних фізичних занять.</p> <p>Розмаїтість варіантів ранкової фізичної зарядки і вправ, застосовуваних у них</p>	<p>Щодня</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Доведення інформації про взаємозв'язок результатів фізичної й бойової підготовленості зійсковослужбовців.</p> <p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p>	<p>2—3 хвилини перед виконанням вправи</p>



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<p><b>Дозвілля курсантів</b> (в особистий час, поза організованими формами занять фізичними вправами)</p>	<p>Індивідуальна, усна, виховна робота, за допомогою засобів масової інформації. Застосування різної агітації. Живе спілкування з відомими спортсменами</p>	<p>Переконання, вправа, приклад, заохочення</p>

#### IV етап стабілізації

Навчальні заняття		
Лекції	Усний виховний вплив на військові колективи	Переконання, приклад

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>Організація взаємодопомоги при виконанні фізичних вправ у процесі навчально-бойової діяльності.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи у випадках явної недбайливості курсантів при виконанні вправ</p>	<p>У міру необхідності</p>
<p>Допомога в організації турнірів з різних видів спорту.</p> <p>Залучення найбільш підготовлених курсантів до роботи по лінії ВНТ.</p> <p>«Націлювання» курсантів на перегляд і вивчення статей з газет і журналів, теле- і радіопередач, що можуть вплинути на відношення до фізичного вдосконалювання.</p> <p>Підготовка стінних газет по спортивній тематиці, використання місцевої радіомережі.</p> <p>Залучення найбільш підготовлених курсантів до роботи по лінії ВНО.</p>	<p>Змагання з 15—20 видів спорту.</p>
<p>«Націлювання» курсантів на перегляд і вивчення статей з газет і журналів, теле- і радіопередач, що можуть позитивно вплинути на відношення до фізичного вдосконалювання.</p> <p>Підготовка стінних газет зі спортивною тематикою, використання місцевої радіомережі.</p> <p>Організація зустрічей-бесід із провідними спортсменами ВЗ, міста, ЗС.</p> <p>Звертання до спортивних реліквій і традицій.</p> <p>Відвідування спортивних заходів міського масштабу й вище</p>	<p>У міру необхідності</p> <p>1—2 рази на місяць</p> <p>2—3 рази на місяць</p>
<b>(7—10-й семестри навчання)</b>	
<p>Доведення інформації з метою формування поглиблених знань у питаннях анатомії, фізіології, здорового способу життя й спортивного тренування.</p>	<p>По 2 години у семестрі</p>

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
Семінари	Те ж	Те ж
Практичні заняття		
Підготовча частина	<p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Індивідуальна усна виховна робота.</p> <p>Особистий приклад викладача, командира</p>	<p>Переконання, приклад, вправа, заохочення, примус</p>
Основна частина	<p>Застосування наочної агітації.</p> <p>Виховна робота безпосередньо в процесі заняття з ФП</p>	

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>Постійне відновлення інформації наукового характеру з питань ФП і спорту.</p> <p>Вивчення взаємозв'язків між бойовою й фізичною підготовленістю військовослужбовців, уміння виявляти ці взаємозв'язки.</p> <p>Доведення інформації про шляхи й умови формування у військовослужбовців мотивацій до занять ФП і спортом</p>	
<p>Більш глибоке засвоєння знань</p>	<p>Те ж</p>
<p>Додаткові пояснення й теоретичні обґрунтування питань планування, організації, проведення й контролю ФП в підрозділі, питань спортивного тренування в конкретних видах спорту.</p> <p>Постановка індивідуальних завдань курсантам по їхньому фізичному вдосконалюванню.</p> <p>Вплив за допомогою особистого прикладу викладача, командира взводу</p>	<p>По 5—10 хвилин на кожному занятті</p> <p>По 2—3 хвилини на занятті</p>
<p>Створення в процесі занять проблемних ситуацій з метою формування творчого мислення й застосування теоретичних знань на практиці.</p> <p>Залучення курсантів до проведення занять й інших форм ФП із курсантами молодших курсів, методична практика у формуванні мотивації до занять ФП і спортом підлеглих.</p> <p>Проведення занять із переважно спортивною спрямованістю (перша година — перевірка по одній з вправ програми навчання, друга година — заняття індивідуально й у групах для вдосконалювання в обраних видах спорту).</p> <p>Широке застосування вправ у складі підрозділу.</p> <p>Використання контрольного методу тренування шляхом організації змагань між відді-</p>	



Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
Заключна частина	Усний виховний вплив на військові колективи	Переконання, заохочення
Спортивно-масова робота	<p>Виховна робота безпосередньо в процесі спортивних заходів.</p> <p>Усний виховний вплив на військові колективи.</p> <p>Організація видовищних заходів, спортивних свят, урочисте вручення нагород, призів</p>	Вправа, приклад, переконання, заохочення, примус

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>днями з варіюванням умов визначення переможців.</p> <p>Стимулювання курсантів до обов'язкового виконання завдань на занятті</p>	
<p>Заохочення високих досягнень у ході ФП.</p> <p>Постановка групових й індивідуальних цілей і завдань курсантам по їх фізичному вдосконалюванню.</p> <p>«Націлювання» на вивчення літератури наукового характеру по ФП і спорту</p>	
<p>Допомога в організації роботи спортивних секцій по інтересах у підрозділі.</p> <p>Усіляке заохочення ініціативи курсантів з питань фізичного вдосконалювання.</p> <p>Організація й керівництво роботою спортивного активу підрозділу з питань СМР, перенесення акцентів на самоорганізацію й самокерівництво спортивною роботою підрозділу.</p> <p>Залучення найбільш підготовлених курсантів до роботи позаштатними тренерами збірних команд вузу, інструкторами й судьями зі спорту.</p> <p>Залучення курсантів до роботи по лінії ВНО.</p> <p>Проведення читачьких конференцій за матеріалами літератури по ФП і спорту.</p> <p>«Націлювання» курсантів і збірних команд підрозділу на успішний виступ у спартакіаді вузу, високі спортивні результати.</p> <p>Опора у виховній роботі на колектив і кращі спортивні традиції підрозділу.</p> <p>Заохочення високих досягнень у ФП і спорті, урочисте вручення призів і нагород.</p> <p>Систематичне ведення документації по спортивно-масовій роботі, побудованої на основі методики ранжювання.</p> <p>Індивідуальна робота з курсантами</p>	<p>По 5—10 хвилин на кожну занятті.</p> <p>По 2—3 хвилини на занятті</p>

Організаційні форми	Форми психолого-педагогічних впливів	Методи впливу
<p><b>Ранкова фізична зарядка</b></p>	<p>Виховна робота безпосередньо під час ранкової фізичної зарядки</p>	<p>Вправа, приклад, переконавання, примус</p>
<p><b>Навчально-бойова діяльність</b></p>	<p>Усний виховний вплив на військові колективи Виховна робота безпосередньо в процесі навчально-бойової діяльності</p>	<p>Те ж</p>
<p><b>Дозвілля курсантів</b> (в особистий час, поза організованими формами занять фізичними вправами)</p>	<p>Індивідуальна усна виховна робота. Виховна робота за допомогою засобів масової інформації. Застосування різної наочної агітації. Живе спілкування з відомими спортсменами</p>	

Прийоми й спрямованість впливів	Інтенсивність впливів
<p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Залучення курсантів до проведення ранкової фізичної зарядки на молодших курсах.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на курсантів з метою формування звички до здорового способу життя й регулярних фізичних вправ.</p> <p>Розмаїтість варіантів ранкової фізичної зарядки і вправ, застосовуваних у них</p>	<p>Щодня</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Доведення інформації про взаємозв'язок результатів фізичної й бойової підготовленості військовослужбовців.</p> <p>Вплив за допомогою особистого прикладу командирів підрозділів.</p> <p>Організація взаємодопомоги при виконанні фізичних вправ у процесі навчально-бойової діяльності.</p> <p>Моральні й дисциплінарні впливи на окремих курсантів у випадках явної недбайливості при виконанні вправ</p>	<p>За 5 хвилин перед виконанням вправи</p> <p>У міру необхідності</p>
<p>Відвідування спортивних заходів міського масштабу й вище.</p> <p>Участь у видовищних заходах, спортивних святах.</p> <p>Організація читацьких конференцій за матеріалами літератури по ФП і спорту.</p> <p>Організація зустрічей-бесід із провідними спортсменами ВНЗ міста, ЗС.</p> <p>Звертання до спортивних реліквій і традицій підрозділу й ВНЗ.</p> <p>Підготовка стінних газет зі спортивною тематикою, використання місцевої радіомережі.</p> <p>Допомога в організації турнірів з різних видів спорту.</p> <p>Залучення курсантів до дослідницької роботи по лінії ВНТ</p>	



## ЗМІСТ

Вступ	3
1. Визначення мотивації, її характеристики, види, функції	6
зв'язок з мотивами	13
Питання для самоконтролю	14
Список рекомендованої літератури	16
2. Види мотивів	17
2.1. Мотив самоствердження	17
2.2. Мотив ідентифікації з іншою людиною	17
2.3. Мотив влади	18
2.4. Процесуально-змістовні мотиви (інтерес до процесу і змісту діяльності)	18
2.5. Мотив саморозвитку	20
2.6. Мотив досягнення	21
2.7. Просоціальні (суспільно значимі) мотиви	21
2.8. Мотив аффіліації	22
2.9. Негативна мотивація	23
2.10. Залежність рівня досягнень від сили мотивації	23
Питання для самоконтролю	26
Список рекомендованої літератури	27
3. Теорії мотивації	28
3.1. Когнітивна теорія мотивації	28
3.2. Біологізаторські теорії мотивації	28
3.3. Гедоністична теорія мотивації	28
3.4. Психоаналітичні теорії мотивації	29
3.5. Біхевіористські теорії мотивації	29
3.6. Теорії змісту й процесу	30
3.7. Індивідуальна і групова мотивація	30
3.8. Теорія мотивації досягнення	31
3.9. Теорія підкріплення	33
3.10. Теорія стимулів	33
3.11. Атрибутивна теорія	34
3.12. Теорія мотивації компетентності	35
Питання для самоконтролю	37
Список рекомендованої літератури	37
4. Характеристика мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом у курсантів різних курсів навчання	39
Питання для самоконтролю	41
Список рекомендованої літератури	41
5. Вивчення і формування мотивації до занять фізичною підготовкою і спортом	44
Питання для самоконтролю	74
Список рекомендованої літератури	75
Додаток	78