

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ
Кафедра технологий физкультурно-спортивной деятельности

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК

Заведующий кафедрой
канд. биол. наук, доцент
 Е.Т. Колунин
2019 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

**ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЗЮДОИСТОК 12-14 ЛЕТ**

49.04.01 Физическая культура

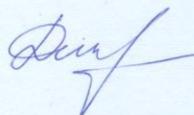
Магистерская программа «Подготовка высококвалифицированных
спортсменов в избранном виде спорта»

Выполнил (а) работу
Студент (ка) 2 курса
заочной формы обучения



Предения
Дарья
Алексеевна

Научный руководитель
(канд. пед. наук, доцент)



Дмитриева
Светлана
Валерьевна

Рецензент
Заведующий отделением
Спортивной подготовки
МАУ «СШОР» по дзюдо г. Перми
«Пермский Кодокан»



Щербакова
Валерия
Викторовна

Тюмень
2019

Предеина Дарья Алексеевна. Формирование мотивации дзюдоисток 12-14 лет к соревновательной деятельности: выпускная квалификационная работа магистра: 49.04.01 Физическая культура, магистерская программа «Подготовка высококвалифицированных спортсменов в избранном виде спорта / А. Н. Рябухина; науч. рук. С. В. Дмитриева; рец. Е. В. Бальчугова; Тюменский государственный университет, Институт физической культуры, Кафедра технологий физкультурно-спортивной деятельности. - Тюмень, 2019. -71 с.: табл.

Ключевые слова: дзюдо, мотивация, соревновательная деятельность, стремление к успеху, избегание неудач, склонность к риску.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЗЮДОИСТОК 12 - 14 ЛЕТ .	7
1.1. Теоретические основы мотивационной сферы личности	7
1.2. Сущность мотивации к соревновательной деятельности	177
1.3. Особенности формирования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет.....	255
ГЛАВА 2. МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	40
2.1. Методы исследования.....	40
2.2. Организация исследования	42
ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЗЮДОИСТОК 12 - 14 ЛЕТ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ Ошибка! Закладка не определена.3	
3.1. Результаты констатирующего исследования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет. Ошибка! Закладка не определена.3	
3.2. Комплекс средств и методов, направленный на повышение мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет.....	55
3.3. Результаты формирующего исследования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12-14 лет.....	68
ВЫВОДЫ.....	76
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	78
ПРИЛОЖЕНИЯ 1-5	85

ВВЕДЕНИЕ

На высокий результат в спортивной деятельности влияют многие факторы: одаренность спортсменов, грамотное педагогическое воздействие тренера на спортсменов, целенаправленная подготовка спортсменов, но особое место в подготовке высококвалифицированных спортсменов занимает мотивация к соревновательной деятельности.

Результативность соревновательной деятельности определяется психической надежностью спортсменов, одной из составляющих которой является мотивационный компонент. Специалисты утверждают, что каждым спортсменом движет мотив достижения. Важно выявить, направлен этот мотив на избегание неудач или на стремление к успеху. Ведь именно стремление к успеху помогает достигать максимальных результатов, как в жизни, так и в спорте.

Мотивы специфичны и изменчивы, их развитие происходит под влиянием, как окружающей действительности, так и целенаправленном воздействии в процессе тренировочной и соревновательной деятельности, поэтому фундамент мотивации необходимо закладывать в подростковом возрасте.

Исследованию мотивации к соревновательной деятельности посвящено много работ таких ученых, как Г.Д. Горбунов [12], В.А. Гошек [13], Л.П. Дмитриенко [15], Ю.А. Коломейцев [27], Р.А. Пилюян [41], Ю.Л. Ханин [57] и др.

В спортивной практике наблюдается значительный отсев дзюдоисток на этапе спортивной специализации, в связи низкой результативности их соревновательной деятельности.

Таким образом, сегодняшний день существует противоречие: между разработанностью в теории спорта учебно-методических материалов

формирования соревновательной мотивации у спортсменов и отсутствия опыта их применения в спортивной деятельности.

Объект исследования: тренировочный процесс дзюдоисток 12 - 14 лет.

Предмет исследования: средства и методы формирования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет.

В связи с этим *цель исследования:* разработать и экспериментально обосновать комплекс средств и методов формирования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет.

В основу рабочей *гипотезы* легло предположение о том, что формирования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет будет эффективным, если:

- учитывать результаты диагностики самооценки, мотивации к успеху, готовности к риску спортсменок;

- внедрить в тренировочный процесс средства и методы развития мотивационной сферы личности спортсменок;

- обучить дзюдоисток средствам и методам саморегуляции психо-эмоциональных состояний;

- критериями эффективности разработанной программы считать устойчивую мотивацию и результативность соревновательной деятельности у дзюдоисток 12-14 лет.

Задачи исследования:

1. Изучить научно-методическую литературу по проблеме мотивационной сферы личности спортсменов.

2. Изучить у спортсменок причины и факторы, влияющие на соревновательную мотивацию.

3. Определить мотивацию к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12-14 лет.

4. Разработать и экспериментально проверить комплекс средств и методов формирования мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет.

Методы исследования: теоретические (анализ специальной литературы по проблеме исследования, обобщение) и *эмпирические* (анкетирование, педагогическое тестирование, опытно-экспериментальная работа, методы математико-статистической обработки информации).

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанный комплекс средств и методов формирования мотивации к соревновательной деятельности может применяться в практической деятельности тренеров по дзюдо в ДЮСШ, СДЮШОР.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЗЮДОИСТОК 12 - 14 ЛЕТ

1.1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ

Исследование мотивации - комплексная задача, которую можно рассматривать по - разному, с разных теорий и видов деятельности. Ее решением занимается целый ряд наук: социология, управление, экономика, психология, педагогика, которые изучают различные взгляды, точки зрения, мотивации используя и внедряя свои методы и средства.

Как отмечает В.К. Вилюнас, что изучение мотивации не только интересный и занимательный процесс, так и явные преимущества ее изучения, в разных сферах деятельности, а также на различных уровнях возникают и определенные сложности. В современной литературе посвященной научной мотивации не сложилось целого, упорядоченного представления о сходстве, различиях и взаимосвязи описывающих понятия о мотивации и ее категорий [7, с. 14].

Разногласия и противоречия концептуального аппарата во многом объясняется тем, что каждая из наук старается вложить в систему понятий свое понимание мотивационных процессов, рассматривает их с позиции собственного предмета. Большинство имеющихся в практике частных теорий мотивации выделяют множество подходов, проявляющиеся на эмпирическом эксперименте, и анализе. Данные действия усложняют использовать полученные результаты, и сводить их к общему итогу.

Мотивация, как психическое явление можно растолковать разнообразно. В первом случае - это совокупность оснований, причин поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение, во втором случае - как система и множественность мотивов, в третьем – как активность, побуждающая организм и определяющее ее направленность.

Мотив — это побуждение изнутри к активности. В качестве мотивов могут быть потребности, интересы, убеждения, представления о нормах и правилах поведения, принятых в обществе и др. В основе различного действия или поступка преобладает тот или иной мотив или система, множественность мотивов, которые динамично направляют активность личности.

В жизни человека может действовать не только один мотив, а множество связанных между собой различных мотивов, которые как единое целое. Также и может действовать один мотив. Взаимодействие мотивов иногда может быть построено по принципу, где один мотив преобладает над другими, и доминирует над другим мотивом (доминирование) и когда один мотив может увеличивать действие другого (взаимодополнение). Иногда мы можем видеть, когда одновременно действует несколько мотивов, которые друг друга могут исключать, то есть происходит борьба мотивов.

Мотивация и мотивирование, это два термина, которые не только родственны между собой, но и различны, и это различие не всегда видят многие авторы. По мнению В.Г. Асеева, мотивация побуждает личность человека осуществлять действие изнутри, а мотивирование воздействует наружно, и оно направлено на формирование мотивации [2, с. 36].

Очень проблематично найти грань соотношения стимулов и мотивов, это является главной проблемой - способность стимулов превратиться в мотив. Стимул — это такой фактор, находящийся на внешнем уровне, он способен мотивировать только (превратиться в мотив) если, он отвечает какой-либо потребности человека, и является привлекательным и значимым лишь для него. Стимул можно отнести к понятию мотивационного фактора, т. к. оба они затрагивают внешние по отношению к личности средства, условия и обстоятельства создания и прогресса мотивации, выделяют процесс воздействия различных факторов на поведение.

В каждом случае мотивационного процесса, участвуют психологические факторы, они обусловлены темой, что влияют на принятие личностью решения, такие факторы являются мотиваторы.

Они обосновывают и аргументируют принятые решения, ставшие действиями и поступками.

Е.П. Ильин выделяет следующие группы мотиваторов:

- нравственный контроль (наличие нравственных принципов);
- предпочтения (интересы, склонности);
- внешняя ситуация;
- последствия своих действий, поступков;
- собственные возможности (знания, умения, качества);
- собственное состояние в данный момент;
- условия достижения цели (затраты усилий и времени) [21, с. 49].

Иерархическая система мотивов составляет мотивационную сферу личности. У мотивационной сферы личности очень непростой структурный порядок. В каждом виде деятельности мотивация может находиться не только внутри, но и ранжироваться и в разнообразных видах деятельности.

Во многих качествах личности может проявляться мотивационная сфера, как и иные образования этой личности. Свойства и качества личности формируются в зависимости от преобладания того, или иного мотива. От самого мотива зависит как будут создаваться и формироваться качества, в каком темпе, с какими трудностями.

Личность, как структура состоит из многих качеств, которые проявляются самоанализом, отношением к окружающему, отношением к себе, а также и действием, которое мы производим при выполнении той или иной деятельностью. Мотивационная сфера по направлению личности может включать в себя три вида: личная, коллективная, деловая. И проявление этих видов, можно увидеть в векторе групповых качеств, отследить преобладание одного из видов.

На деятельность личности в мотивационной сфере очень влияют социальные мотивы (стремление завоевать авторитет, получить удовлетворение), мотивы самовыражения, и самоактуализации, они подталкивают личность проявить свои умения, качества, совершенствовать способности. Различные мотивы, в том числе и указанные выше, по своей структуре, виду, соотношению иногда по - разному между собой взаимодействуют. Разделяют две категории мотивов по этому признаку: ведущие и подчинённые. Поэтому чтобы усовершенствование мотивационной сферы было результативным, руководителю, педагогу, тренеру, необходимо выяснить, какие мотивы преобладают у того или иного человека, какие стоят на первом месте, а какие второстепенны. Конструкция строения мотивационной сферы, очень разнообразная и понять ее и отследить динамику сложно.

Наиболее важные характеристики мотивационной сферы личности:

- множественность;
- структурность;
- иерархичность;
- сила;
- устойчивость мотивов;
- определенность и динамичность.

А.Г. Ковалев отмечает, что выбор мотивов возрастает ввиду повышения средств и предметов потребностей, а также самих потребностей. Мотивы разнородны и однородны, и зачастую свойство мотива совокупно может проявиться совместно с реализацией однообразных потребностей [25, с. 208].

Содержание мотивации, ее развитость, означает, что она множественная, она устойчива по отношению к деятельности. В ней есть присутствует столько мотивов, что их можно учесть, как количественно, так и качественно.

Структура мотивации может быть оценена по критериям ее вида, желательности, а также потребность в определенном виде мотива.

Иерархичность мотивации определяется на основании оценки «главенствования» различных групп мотивов в соответствии с определенным порядком соподчиненности, ранжирования.

Мотивация, как сила может проявляться, как показатель осязаемого стремления личности. Стремление можно оценить по потребности и мотиву, по их осознанию (пониманию, присвоению, принятию), их выраженности, и по отслеживанию их движений (интенсивность).

Определить насколько мотив устойчив, можно лишь отследив, проявляется ли он длительно в действии самой мотивации (это относится к большей части мотивов). Мотивы, которые уже определенное время устойчивы, продолжают дальше оставаться, даже при полном их действии в деятельности.

Например, получая высокую заработную плату каждый месяц, мотив трудовой деятельности так и существует; если, получая благодарность средней степени нас радует, то мотив заслужить поощрение также присутствует; наставник, принимая у учеников различные предложения для их учебы, тем самым направляет учеников к стремлению еще больше найти различных идей, для новых предложений.

Мотивы могут измениться ввиду от самой деятельности, либо они ослабеют, либо наоборот усилятся, но не значительно.

У каждого человека мотивационная сфера личности, различна от других. Отличия проявляются устойчивостью мотивов, и их силой, уровнями мотива, содержанием и структурой.

Изменение мотивационной сферы прослеживается при перемене силы одного из видов мотива, так и самой мотивации, проявляется это относительно деятельности, и может быть, как возрастание, так и понижение

уровня мотивов. Может пропасть желание выполнять какую-либо задачу, или наоборот появиться огромное стремление задачу разрешить.

Выявить изменение мотивационной сферы личности можно по изменению структуры мотивации, изменению фундаментальных групп мотивов.

По справедливому замечанию А.Н. Леонтьева, чтобы отследить успешна ли деятельность, необходимо и очень важно оценить мотивационную сферу [33, с. 107].

Исследования показывают, что для повышения эффекта от деятельности человека необходимы такие факторы:

- развитость мотивов определенной деятельности (их множественность), обеспечивающая положительное отношение к ней;
- самодостаточная сила мотивов;
- устойчивость мотивов;
- определенная структура мотивации;
- определенная иерархия мотивов.

Рассмотрим этапы формирования мотива:

1. Первый этап формирования первичного (абстрактного) мотива состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности.

Для того, чтобы нужда (органическая потребность) превратилась в потребность, надо, чтобы личность приняла ее, сделала важным для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо:

- во-первых, чтобы это необходимость в ней была понимаема, т. е. чтобы появилось желание;
- во-вторых, возросло переживание чувства дискомфорта, как неприятного чувства, переживание и беспокойство личности активировалось, достигла определенного уровня.

Нужда, только тогда проявляется активно, когда она находит противоположность, переживание.

Чтобы нужда стала побудителем активности, она должна найти отражение в переживании.

Когда возникает переживание, проявляется напряженное состояние и огромное желание избавиться от этого переживания, привести его в равновесие. Устранение потребности, и желание избавиться, является третьим моментом, когда формируется потребность, тут происходит побуждение для отыскания путей и средств ее удовлетворения.

Когда появляется цель, она еще абстрактна, она все равно возникнет, для создания побуждения, она ищет конкретный предмет, для того, чтоб потребность была удовлетворена. Когда происходит такой процесс побуждения, это значит, что первичный (абстрактный) мотив (в структуру которого входят и потребность, и цель) сформирован, и он уже конкретизирован на цель.

2. Второй этап формирования мотива - поисковая внешняя или внутренняя активность.

Активные поиски, осуществляемые внешне личностью, развиваются, тогда, когда она попадает в новую, неизвестную обстановку, и не может принять решения, так как не располагает необходимой информацией, поэтому влияние первичного мотива, активность начинает поиски во внешней среде настоящего объекта, который сможет принести потребности удовлетворение (по принципу «что подвернется»).

Внутренние активные поиски личности связаны мысленным выбором таких предметов для удовлетворения потребности, и оценивает обстановку, для получения этих предметов.

Рассудок приведенный в движение, всегда делает выбор целей и путей ее достижения учитывая многие факторы: условия присутствующие в конкретном месте (местонахождения личности, имеющихся под рукой

средств и т. д.); нормы и ценности определенного уровня, имеющиеся умения и качества (наличия определенных убеждений, идеалов, установок, отношения к чему-либо); желание на уровне притязания, и предпочтения.

Как поясняет Ю.М. Орлов, когда происходит выбор вариантов, чтоб удовлетворить потребность личности, происходит сложный процесс мыслительной деятельности, она решает и выбирает то, какой поступок совершит человек, сможет ли он отказаться от него, находит решение, для удовлетворения потребности. [39, с. 60].

Предвидение это одна из важных задач второго мотивационного этапа, прогноз последствий пути, к которому пришел, сделал выбор для достижения цели, какой выбрал путь. Главную роль играет нравственность поступка, и его критерий, так как есть факт морального запрета, для того, чтоб осуществить задуманный план достижения цели. Необходимость оценки и реакции окружающих на осуществляемое нами действие, при достижении цели.

3. При формировании третьего этапа мотива происходит выбор определенной цели, вырабатывается намерение ее достичь. Когда личность рассматривает варианты для удовлетворения потребности, она должна на чем-то остановиться. Конкретная цель и ее мысленная постановка имеет связь с последующим восхищением, и мысленная постановка служит не только как средства удовлетворения потребности (объекта, предмета потребности), но и самого процесса удовлетворения, получения результата от самого достижения. Бывают ситуации, когда цель достигнув ее, таким образом удовлетворяет ее с помощью объекта. Нельзя не учитывать тот факт, что, если обладать самим средством удовлетворения потребности, это может быть самостоятельной целью, именно на конкретном временном этапе. Но достигая уже конечной цель, приходит осознание что цель предшествующая ранее, только лишь промежуточная.

От свойства личности зависит процесс формирования мотива, он имеет индивидуальные свойства.

На всех этапах особенность личности влияет на процесс формирования. От стимула зависит интенсивность возникновения потребности, когда пробуждается легкое чувство потребности, которое индивидуально. При принятии решения на процесс мотивацию влияют различные качества, но преобладают волевые, смелость, решительность.

Если присутствует боязнь, или возникает нерешительность, то это все может привести к тому, что-то или иное действие вообще не будет совершаться.

Такие качества как воля, и предприимчивость, присутствуют у личности с преобладающим мотивом соперничества. Они придают личности уверенность, напор, проявляется жестокость поведения, агрессивность, возникает доминантность.

Если присутствует стремление к достижению более значимой деятельности, они используют и проявляют свои организационные и деловые качества: предприимчивость, воля, предусмотрительность. В данном случае самооценка подстраховывается ответственностью, и деловым направлением личности [20, с. 171].

Индивиды по-разному видят достижения успеха, один считают, что это напрямую зависит от него самого, а другие могут считать, что достижение успеха, это лишь случай, который возник благодаря каким-либо внешним обстоятельствам. Можно проследить это на уровне притязаний, легкие задания и простые выбирают индивиды с внутренним лоскусом контроля, и при объяснении своих действий высказывают, что в этом и была их потребность, а не долженствование, они просчитывают наперед последствия своих действий, и задумываются об объекте удовлетворения потребности.

Также следует отметить, что разные сферы личности важны, взаимосвязаны, они отождествляют личность, характеризуют ее. Не только мотивационная сфера, но и эмоциональная, волевая, интеллектуальная.

Каждая сфера зависит от другой сферы, она может формироваться и развиваться, при участии второй, например, мотивационная развивается с участием интеллектуальной.

На мотивацию также влияет и эмоциональная сфера, она дает энергетику для мотивации, ее выраженность, дает развитие процессам поведения и деятельности. Мотивационная сфера также в зависимости от волевой сферы, особенно ее устойчивость. Но и мотивационная сфера влияет также и на остальные сферы личности, воздействует в различные познавательные процессы (интеллектуальная сфера), определяет выбор восприятия, мышления и речи личности, а также особенности воображения. Мотивация также вызывает у некоторых людей радость, а других гнев, это процесс влияния на одинаковые эмоции, но у всех он происходит по – разному. Это влияние мотивации на эмоции, она задает определенные характеристики.

Тоже самое можно и сказать про волю, она способна регулировать поведение, но без мотивации ее действие потеряно, так как волевое действие зависит лишь от мотивов.

Мотивационная сфера самостоятельна, но она очень взаимосвязана с различными сферами личности.

1.2. СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важный и значимый источник, направляющий деятельность спортсменов к достижениям - мотивационная сфера, ввиду этого изучением мотивации в спортивной психологии посвящено много работ и учений.

Можно согласиться с Ю.А. Коломейцевым, что при изучении мотивации к соревновательной деятельности возникает множество вопросов, и ответы на них до настоящего времени не найдены. Так как само формирование мотивации к соревновательной деятельности влияет на личностные особенности спортсменов, развивает их, организационные свойства формирования этой мотивации заинтересовывают многих ученых. [27, с. 95].

Результативность соревновательной деятельности зависит от мотивации, поэтому ее значимость находится на высоком уровне. Многие работы различных ученых посвящены именно изучению вопросов формирования мотивации в отдельных видах спорта. Изучение мотивации к соревновательной деятельности у спортсменов в индивидуальных видах спорта, например, борцов, пловцов, боксеров, дзюдоистов, так и в командных видах спорта, футболистов, хоккеистов, относят к научной значимости.

Сложный психологический процесс происходит при активности в действии личности к физкультурно-спортивной деятельности при формировании мотивации к соревновательной деятельности.

Согласно научному определению, мотивация включает в себя множество мотивов, связанных между собой, которые отождествляют личность, побуждают ее к активности, помогают личности создать цель, и определяют ее тренировочную и соревновательную деятельности. Мотив служит толчком в этом случае, личность иногда осознает, понимает, а иногда

и не совсем ориентируется, при выборе специализации в спорте, совершая работу на тренировке, выступая на соревнованиях.

При совершении тех или иных действий спортсменом в соревновательной деятельности влияет мотивация, процессы, происходящие в организме спортсмена, это влияние мотивации.

Интерес спортсмена служит одним из тех факторов, который определённо влияет на достижение результата.

Когда оценка мотивации и ее различных факторов спортсменом и тренером происходит на низком уровне, или не берется во внимание, имеющийся потенциал спортсмена в дальнейшем не реализуется.

Впоследствии вышеуказанного, наиболее высокий результат в любом виде спорта не достигается, так как уровень мотивации низкий.

Спортсмены лишь в то случае добиваются результатов, когда их мотивация находится на высоком уровне, они мобилизованы, могут собраться и продуктивно реализовать свои возможности, они отдаются без остатка, максимально задействуют все резервы организма на достижение поставленного результата, их деятельность продуктивна.

Мотивационная сфера спортсмена влияет на последнего в любой деятельности, но самой весомой и более значимой является соревновательная, поэтому к ней необходимо проявлять особое внимание. Утверждение А.А. Крылова, очень хорошо описывает соревновательную деятельность, считая, что, когда спортсмен попадает в такую ситуацию, где его психическое состояние поддается изоморфизму, и начинают появляться сложность в интенсивности-это и есть соревновательная деятельность. [30, с. 48].

При соревновательной деятельности спортсмен раскрывает себя, как личность, он показывает свои способности различного вида, свои возможности. Его эмоции проявляются, как никогда, он может проявить себя тактически, физически, технически и психологически.

Е.П. Ильин отмечает, что при соревновательной деятельности возникают такие же тревожные ситуации, как и при других видах деятельности, они волнительны, но такое происходит у спортсмена также каждодневно и моментально, и преодоление их происходит также.[22, с. 156].

Таким образом можно сделать вывод, когда уровень мотивации неустойчив, то проявить все свои возможности и способности в полной мере не удастся. Соревнования — это стресс, условия подготовленности физических и психических навыков у спортсменов равны, в условиях стресса высокого уровня результат будет достигнут под влиянием мотивации и личностных особенностей.

В соревновательной деятельности необходимо обращать внимание и учитывать взаимосвязь между сферами мотивации и интеллекта.

Спортивную активность можно определить тем, как влияет, направляет, порой сдерживает мотивационную сферу интеллектуальное развитие. Направление воздействия определяет и выбор тактики в особо нестабильных условиях соревновательной деятельности. Наиболее заметно это в видах спорта, где от спортсмена требуется быстро и четко принять важное решение.

А вот оценка уровня готовности спортсмена, которая находится в противодействие его самонадеянности, может располагать к тому, что решение спортсмена будет наиболее адекватным, тем самым прослеживается сдерживающий компонент интеллектуального развития.

Объективно взвешенные внешние факторы и субъективная оценка своих внутренних возможностей спортсменом, предопределяет более положительный прогноз и положительные результаты в соревновательной деятельности.

Нет сомнений, что спортсмен, как личность, и его внутренние качества, и особенности, формируют мотивацию к соревновательной деятельности, ее устойчивость. Уверенность в себе, самоконтроль, адекватная оценка своих

способностей, эмоциональная устойчивость, окружающая обстановка, это те особенности, которые выражаются при формировании мотивации достижения.

И наоборот, мотивация, направленная на избегание неудач, определяется повышенной тревожностью, напряженностью, неуверенностью в себе, и своих действиях. Основным фактором в мотивации достижения можно считать надежду на реализацию и успех запланированных и задуманных целей. Страх - это компонент мотивации избегания неудач, который предрасполагает ей. Формирование устойчивого, целенаправленного типа мотивации к соревновательной деятельности, является следствием личностных особенностей спортсмена, успешность ранней соревновательной деятельности.

Положительные эмоции, хорошее настроение, полученные яркие всплески чувств при достигнутом результате почти всегда побуждают к более активно тренироваться, отрабатывать навыки, вследствие чего, повышаются результаты. Активность спортсменов на тренировке снижается ввиду замены полученных отрицательных и негативных эмоций от неудач и поражений на соревнованиях. Чувство собственной неудовлетворенности влияет на мотив самоутверждения. Это можно отследить, когда спортсмен устойчив к нервному напряжению, он контролирует его. Бывают случаи также, при поражении на соревнованиях спортсмен совсем перестает верить в себя, очень критично относится к себе, в этот момент его уровень мотивации низок не только к самой соревновательной деятельности, но и к спортивной деятельности в целом.

Хорошо звучит высказывание Р.А. Пилюяна, о том, что успех спортсмена на соревнованиях зависит не только от квалификации, но и от его личностных психологических качеств, на что направлена его мотивация. [41, с. 62].

Изначально, при формировании спортивной карьеры, цель соревновательной деятельности и план ее осуществления формирует тренер. Он старается при небольшом отрезке времени выделить и поставить общую цель, в общем виде. Так как многие спортсмены на данном этапе не могут направить свою деятельность, плохо ориентируются, и доверяют тренеру.

Когда спортсмен уже достигает высших достижений, то он совместно с тренером начинает планировать цели, выделяет промежуточные, то есть уже знакомые ему цели. Но новые цели для спортсмена определяет тренер. На этом этапе многие спортсмены уже имеют очень четкие и ясные цели, но все же большая половина спортсменов ориентируются и доверяют в процессе постановки целей тренеру, как человеку, который лучше разбирается и понимает, что и как нужно делать.

Мотивация при спортивном мастерстве направлена на развитие успехов, повышения уровня побед, желания получить славу, престиж (вырабатывать свой собственный стиль), сделать свой вид спорта более известным, а также получить материальные блага.

В этот период мотивация спортсмена направлена на выбор в пользу тренера, сам спортсмен может решить, кто будет его тренировать, кому он доверяет, и считает, что выбранный им тренер достаточно опытен, и может привести его к высоким достижениям. Тренер должен стараться развивать спортсмена всестороннее, быть как ваятелем, воплощая свои творческие идеи в спортсмена, доносить ему их таким образом, чтоб спортсмен был окрылен на спортивное саморазвитие, на достижение высоких целей. Поэтому главным стремлением и целью спортсмена поход в тренировочный зал, это контакт с тренером, он идет к нему изначально, а потому уже к команде и к самому снаряду. Он идет за вдохновением, которое ему предаст тренер, и направит его на верный и главный путь к той цели, от тренера спортсмен желает услышать именно те слова, которые несут идею, и направят его

использовать все свои резервы и усилия в нужное русло, а если потребуется, то и на подвиг.

Механизмы мотивации у множества спортсменов преобладают на уровне сознательной сферы, и их потребность требует оптимизации (возбуждения). Они выбирают для себя свой путь, который многократен и уже апробирован:

- спортсмена - человеконенавистника к победе приводит злоба и ненависть изнутри, он презирает соперника;

- спортсмена - артиста вдохновляют все атрибуты публичности деятельности: сцена, зрители, телевидение, реклама;

- спортсмена, здорового духом (так сказать, человека долга), - любовь к тренеру, к близким и долг перед ними, преданность команде и Родине [19, с. 163].

Всех спортсменов объединяет, то что их мотивация наполнена духовно, она не достаточна, поэтому необходимость почти всегда прилагать немалые (а порой предельные) усилия, преобладает без какого-либо содержания, без принципиальна.

Многие спортсмены- чемпионы, проявляют свою мотивированность в раннем возрасте, еще до того, как они начинают заниматься спортом, приходят в зал. Они стараются проявить себя в детской игре, они честолюбивы, их реакция направлена на подавление критики, он стремятся к лидерству, стремятся к популярности, получить известность, одобрение окружающих, часто эти качества заложены генетически, на уровне подсознания. И такая мотивированность для спортсменов – чемпионов является достаточной на всю жизнь.

Далее приведем классификацию мотивов к соревновательной деятельности и мотиваторов:

1. По срокам поставленных целей:

- далеко стоящие самого высокого порядка;

- на перспективу (в олимпийском цикле, в году);
- в отдельном промежутке времени (в сезоне, на конкретных соревнованиях);
- первостепенные-близкие (в течение месяца, недели);
- трудовые (на занятии, при конкретном задании).

2. По методам формирования и поддержания установки на достижение успеха:

- развитие здорового спортивного духа;
- развитие максималистских установок;
- показание успехов в средствах массовой информации.

3. По видам возможных поощрений:

- сборы, соревнования, поездки;
- грамоты, значки, звания;
- призы, спортивная форма, питание;
- улучшение благоприятных условий для жизни;
- материальная помощь.

4. По видам совместных мероприятий для развития традиций команды:

- контакты, встречи вне тренировок;
- разучивание и использование песен, кричалок, ритуальных действий;
- принятие коллективных решений.

5. По способам придания эмоциональности занятиям:

- спарринг - партнерство;
- игры;
- музыка;
- методическое разнообразие.

6. По особенностям, присущим личности тренера:

- оптимизм;
- самодисциплина;
- энтузиазм (фанатизм);

- умение общаться разносторонне (быт, трудные условия, во время тренировочных соревнований);
- умение подавать пример для других;
- вера в учеников;
- требовательное и уважительное отношение к спортсменам.

Уровень мотивации при соревновательной ситуации может решить исход соревнования и результат, поэтому он должен быть не ниже среднего и не выше среднего.

Тревожность и страх будут преобладать, если уровень мотивации высок, особенно перед самым стартом соревнований. Но и желание достичь результата любыми действиями, чрезмерное старание, может наоборот привести к ухудшению результата. Высокий уровень мотивации не дает спортсмену сосредоточиться на действиях, особенно при сложных координационных действиях. Как отмечает Р.М. Загайнов, спортсменам необходимо, чтоб их уровень мотивации достигал максимального предела. [18, с. 59]. Особенно это можно проследить в тех видах спорта, где от спортсменов требуется проявление запредельной выносливости, силы и быстроты. В соревновательной деятельности должен выделяться процесс мотивации, который ориентирован на индивидуальность.

1.3. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЗЮДОИСТОК 12 - 14 ЛЕТ

Формирование мотивации к соревновательной деятельности у дзюдоисток 12 - 14 лет – очень важная психологическая задача, она не может быть похожа на остальные виды спорта, и приходится учитывать многие обстоятельства. Охарактеризуем их.

Играет роль и уровень соревнований, и значимость присутствующих людей. Особенно острое соперничество возникает, если дзюдоистки знают, что за ними наблюдает тренер сборной, чтобы решить, брать их в команду или нет.

Имеют значение и типологические особенности дзюдоисток. Спортсменки 12 - 14 лет у которых нервная система к соревновательной обстановке менее влиятельна, то есть крепка, больше стимулов, чем у дзюдоисток со нервной системой, которая очень расшатана, особенно это прослеживается в период очень ответственного соревнования. У дзюдоисток, знающие о результатах других спортсменок, стимул соперничества преобладает. Любовь к себе дзюдоисток более стимулирует только соревновательной ситуацией.

Производительность сокращается, когда на соревнования присутствует много народу и их деятельность и их самих направлены чужие взгляды, они это чувствуют.

Очень важную роль играет в данном случае сложность и отточенность навыков: простые и прочные навыки при демонстрации другим соперникам часто выполняются лучше, а еще только осваиваемые и преобладающие большим объемом движений на координацию навыки выполняются хуже [14, с. 77].

Уровень интеллигентности и его значение также различны: чем он выше, тем в большей степени возбуждается личность в присутствии других,

тем больше спортсменка не хочет показать себя с отрицательной стороны и переживает получить не ободрение. Если уровень тревоги дзюдоисток 12 - 14 лет повышен, то их реакция более отрицательна на присутствие в зале зрителей, болельщиков, чем те, у кого уровень тревожности на низком уровне, а спортсменки высоко притязательные на поддержку зрителей, часто получают положительные эмоции и реагируют аналогично.

Американский психолог Б.Дж. Кретти выделил, что из множества мотивов, которые вызывают у человека желание заниматься спортом, стремление преодолевать стресс и стрессовые ситуации, один из тех мотивов, который преобладает [29, с. 131].

Чтобы преодолевать препятствия, необходимо получать стресс, борьба, это изменение обстоятельств, которые помогают добиваться успеха, это является внушительным мотивом в соревновательной деятельности дзюдоисток 12 - 14 лет. Занятия дзюдо, где основным значением и целью результата является победа над соперником или преодоление препятствия к этой цели, приносит большое удовлетворение. А где как не на соревнованиях можно встретить максимальное препятствие. Особенно в борьбе, когда ты выходишь один на один со своим соперником. И именно стрессовое соревновательное состояние помогает добиться максимальной концентрации и максимальной активации чувств дзюдоисток.

Сила и устойчивость мотивов к соревновательной деятельности во многом успешна и является положительным и главным действующим фактором на дзюдоисток 12 - 14 лет. Полученное удовлетворение, и успех от полученного результата, приводит к умиротворению, к спокойствию, осознанности в том, что вид спорта выбранный ими подходит им, и их отношение к деятельности выступает положительно.

Неудачи, полученные в ходе соревновательной деятельности, могут привести к «упадническому» состоянию, которое ведет поведению, и мыслям, направленным на отрицание, что влияет на силу и устойчивость

мотивов. Многократные неудачи у дзюдоисток сопровождаются возникновением мыслей оставить спорт, что данный вид деятельности выбран ими неправильно, так как их способности не развиты для нее. Либо девушки начинают замыкаться в себе, самоистязают себя, представляя, что цели, поставленные ими слишком высоки, и начинают заменять их более доступными, простыми, а также могут вообще отказаться от целей.

Очень точно выразился Р. Найдиффер: боязнь поражений в любой сфере, как в жизни, так и в ходе профессиональной деятельности, производит в первую очередь удар по нашей личности, по нашему выбранному жизненному пути, и он в этот момент становится для нас ошибкой, мы сомневаемся в своем выборе, самооценка падает, уверенность в том, что мы выбрали падает, и мы забываем о высшем предназначении, которое мы представляли и думали в начале выбора той или иной деятельности. Мы уже боимся рисковать, боимся будущего, начинаем задумываться о своем предназначении, смысле жизни, ценности начинают меняться. Такие чувства тяжело пережить и трудно найти в себе силы простить себя. При поражении происходит мощный удар по нашей самооценке, самолюбию, по личности, что заставляет нас задуматься не только о выбранной нами деятельности, где мы потерпели поражение, но и по нашему жизненному пути [37, с. 85].

Бывают и случаи реагирования на неудачи у дзюдоисток 12-14 лет совсем иные, как например в экстрапунитивной форме. Возникшие поражения приводят к агрессии, которые направлены на внешние обстоятельства, проявляется досада, озлоба, упрямство для того, чтобы добиться намеченного, теряется грань оценки реальности и возможностей и даже вопреки им. Приходит ощущение, что причиной неудачи стали внешние факторы и обстоятельства, которые сложились случайно. При этом мотивы у дзюдоистки возрастают, однако действия, исполняемые ими с таким внутренним состоянием, носят взрывной не логичный характер, и зачастую целесообразности и необходимости этих действий отпадают.

Но постоянные и повторяющиеся успехи, также могут повлиять негативно на мотивацию и мотивирование, так как происходит привыкание. В эти моменты уровень самооценки возрастает неумеренно, происходит чрезмерное успокоение, соперники кажутся более уязвимыми, и их легко победить, что свидетельствует о появлении «звездной болезни», а в дальнейшем мотивация снижается, пропадает стремление стараться, повышать навыки, спортсменка считает, что она и так уже всех побеждает, и нее все получается без какого-либо приложения сил.

Тренеру необходимо создавать условия, чтоб дзюдоистки 12-14 лет имели опыт получения, как успехов, так и не удач, чтоб спортсменки с выраженной «звездной болезнью» могли оценивать свои возможности, иначе их внутренний конфликт в случае неудачи возрастет [44, с. 105]. Так как именно у таких дзюдоисток порог переживаний и поведения в соотношении с объективными неопределимыми трудностями будет снижен.

Поэтому необходимо давать различные упражнения, к которым спортсменки не могут быть готовы, создавать ситуации, в которых необходимо принимать такие решения, которые ранее не принимались, стараться снизить достигнутые результаты, и значимость успеха, организовывать соревнования с соперниками, которые более сильнее их.

Юные дзюдоистки очень субъективно оценивают своих успехи и неудачи. Оценка происходит на уровне сравнения достижений с другими дзюдоистками, и определяется отношением к человеку. Поэтому не всегда уровень достижения успеха для одной спортсменки, может быть расценен на неудачу для другой. Например, если одна из спортсменок, ранее побеждающих на таком уровне соревнований, заняла призовое место и расценит такой результат, как неудачу, то другая спортсменка, участвующая в этих же соревнованиях впервые, и занявшая такой же

результат, расценит, это как успех, потому что не рассчитывала на него, либо для нее это был дебют.

Также необходимо всегда обращать внимание, на какой результат нацелена дзюдоистка, на качество или количество.

Например, дзюдоистка выиграла все промежуточные состязания на пути к какому-либо значимому соревнованию, но не смогла стать лучшей на самом этом соревновании. Для нее это будет являться неудачей.

Так же на усиление мотивации может оказывать влияние общественное мнение, поддержка, присутствие и внимание окружающих.

На силу и устойчивость мотивации к соревновательной деятельности может повлиять отсутствие внимания общественности, но и если этого внимания будет в большом достатке, это также может привести в серьезным последствиям негативного характера, что изменить личностную направленность, и стремление к достижению ослабнет [46, с. 39].

С другой стороны, и повышенная ответственность дзюдоисток 12 - 14 лет у которых высокая тревожность может привести к последствиям того, что чрезмерное волнение, и желание оправдать внимание общества может привести к тому, что, эффект их деятельности будет снижен, не эффективен.

Много раз мы наблюдали случаи, выступая на соревнованиях «в своих стенах, дома» показывает результат хуже, чем выступая на соревнованиях в другом месте, отдаленном от дома «в гостях». Происходит это ввиду того, что у спортсменки присутствует большое желание не ударить грязь лицом, и показать все свои умения и навыки, перед болельщиками приводит к провалу.

Также и бывает, что такие обстоятельства и ситуации, помогают девушкам показывать достойные результаты, и даже превосходить себя, совершать подвиг.

На указанные выше обстоятельства влияет не только лишь общество и его внимание, с восхвалением, а также и критика в адрес дзюдоисток,

которая бывает необъективной, и высказана порой несправедливо по отношению к спортсменке.

Когда происходит разбор профессиональный разбор соревновательной деятельности дзюдоисток, она часто перетекает в обсуждение, где не каждая спортсменка сможет принять критику в свой адрес и адекватно ее воспринять. Такие обстоятельства приводят к тому, что у спортсменки развивается конфликт внутри себя, пытается справиться своими силами, проявляется состояние фрустрации, одиночества, что может привести к прекращению спортивной деятельности, а также к случаям, что выходом из этого состояния является переезд из своей страны.

Более высокий уровень активации, связанный с присутствием зрителей, улучшает деятельность, если речь идет о хорошо освоенных движениях либо о действиях, требующих простого проявления силы, скорости или выносливости у дзюдоисток.

Также у них нередко обнаруживается скрытая враждебность по отношению к их даже самым яростным болельщикам. Это происходит из-за непостоянства болельщиков, а также из-за того, что они слишком легко получают желаемое, не участвуя непосредственно в напряженной деятельности дзюдоисток.

Присутствующие зрители активируют спортсменку, их деятельность улучшается, особенно это прослеживается при необходимости выполнения несложных движений, проявлений силы, выносливости, скорости.

При таких обстоятельствах у девушек присутствует латентная враждебность к болельщикам. Так как сами болельщики непостоянны, и так как часто получаемое желаемое или результат получен при отсутствии напряженной деятельности.

Чтобы процесс образования мотивов у дзюдоисток 12-14 лет динамически проявлялся, необходимо осуществлять воздействие внешне, что будет более эффективным. Воздействие психологического внушения тренера

(суггестора) на дзюдоистку (суггерента), с помощью беседы, использованием речи, где критичность снижена, также, как и аргументация, воспринимается дзюдоисткой более эффективно. При этом тренеру нет необходимости приводить какие-либо доводы или доказательства, так как дзюдоистка воспринимает внушаемое содержание, верит в это. Ориентиры спортсменки направлены на форму, и источник внушения, то есть тренера. И она воспринимает внушаемое, как установку, которую внутри подкрепляет, и в дальнейшем происходит стимуляция активности спортсменки, формируются правильные намерения.

Г.В. Оллпорт смог выделить три формы внушения: действующее уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие [38, с. 226]. По критерию наличия цели и применяемых суггестором для внушения усилий выделяют преднамеренное и непреднамеренное внушение. Первый вид внушения характеризуется наличием конкретной цели: суггестор знает, что и кому он хочет внушить. В зависимости от особенностей суггерента внушающий подбирает наиболее эффективный в данной ситуации прием внушения. Второй вид внушения характеризуется тем, что суггестор не ставит перед собой цель внушить суггеренту ту или иную мысль, действие или поступок (например, веру или неверие в свои силы), но своим поведением, ненароком брошенной фразой воздействует на суггерента. Особенность непреднамеренного внушения является то, что человек осуществляющий его сам может этого и не подозревать.

Воздействие подразделяется на способы: прямое, (открытое) и косвенное (закрытое). Прямое воздействие, это открытость цели внушения, контакт направлен на конкретного человека. Фразы однозначны, произносятся твердо и настойчиво, у сомнений нет тональности. Чтобы усилить воздействие, иногда используют и другие средства, кроме речи, это взгляд в глаза, наклон вперед. Такое внушение используют, если спортсменка-дзюдоистка оказывает небольшое сопротивление, либо оно

вообще отсутствует. Косвенное внушение наоборот опосредованно воздействует на суггерента. Структура такого внушения включает в себя передачу информации в скрытом виде, либо содержание условно. Давление на спортсменку осуществляется малейшее, категоричности меньше, главное отличие от прямого внушения.

При таком внушении спортсменки поддаются быстрее, так как такой вид внушения самоуверенный, и спортсмен с преобладающим «эго» реагирует лучше. Потому что при косвенном внушении происходит выбор решения самими суггерентом.

Приемами косвенного внушения могут быть и следующие:

- суггеренту повествуют о других дзюдоистках или событиях, при этом ключевая фраза или повороты сюжета акцентируются с различной степенью интенсивности и «прозрачностью»;

- высказывание в форме условий: «если... (совершить какие-то действия), то... (результат будет таким-то)». Эта форма воспринимается иногда двойственно: так, как сказано, и инверсивно, т. е. если действие не совершить, то результат будет противоположным;

- произнесение ключевой фразы и сразу за ней отвлекающего текста, не дающего возможности осмыслить первую фразу и сделать вывод, а загоняющего его в подсознание;

- в присутствии суггерента обращаются к другим дзюдоисткам, а текст содержит фразу или сюжет, намекающий на определенные выводы или действия, которые он должен сделать.

Отношения между человеком, осуществляющим внушение и спортсменом принимаемым его (суггестором и суггерентом): доверие - скепсис, зависимость - независимость, доброжелательность - враждебность существенно влияют на успешность внушения.

Внушение лишь тогда эффективно, когда присутствует установка на сопереживание и душевный резонанс: межличностные отношения более

близки, атмосфера доброжелательная, положительна, все это можно назвать рапортом. [52, с. 45]. Для установления раппорта используются следующие средства:

- информирование суггерента имеет широкую область;
- текст для суггестора делится на детали;
- спокойствие;
- доброжелательная уверенность;
- открытость эмоций и жестов;
- внушение мягкое не эмоциональное.

Действие внушения пропадает, если само содержание такого внушения противоречит устоям, нормам морали. Эффект внушения достигается при условном содержании компонентов эмоциональности; используется та информация, с которой дзюдоистка согласится, та информация, которая подтверждена другими взглядами.

Эффективность возрастает при обстоятельствах совершения этого внушения. Ее уровень повышается.

Если дзюдоистка 12-14 лет мало осведомлена о обсуждаемом вопросе при внушении, то эффективность метода намного повысится, так как, девочка будет не готова услышать такую информацию, времени на обдумывание информации и принятия решения почти нет.

Так же на эффективность внушения его воздействие влияет и сам человек, который внушает информацию, он должен быть приятным собеседником, не доставлять дискомфорт. Он должен быть авторитетом демонстрировать свое превосходство, с наличием опыта в внушаемом вопросе. Главная характеристика суггестора, складывается из следующих моментов:

- его социальный статус;
- принадлежность его к наиболее располагающей для дзюдоисток группе;

- наличие прежних заслуг, опыта, ореол известности;
- мнение окружающих о нем как о высоконравственной справедливой личности;
- обладание тем или иным видом власти (власти вознаграждения, принуждения, знатока и т. д.);
- престиж используемых им источников информации;
- таинственность его образа, приписывание ему особых способностей или возможностей.

Также, как средство воздействия на дзюдоисток 12 -14 лет при стимуляции их мотивов, можно рассматривать приказ или требование. Особенностью формирования мотивов является то, что дзюдоистки принимают их как цель. Цель не может возникнуть при развитии потребности, потребности уже существуют с целью, они взаимосвязаны с целью.

Такая установка принимается как собственная цель, так как затрагивает интересы внушаемой спортсменки, соответствует ее ценностям, моральным установкам, спортсменка заинтересована в этом, это наиболее важнейший психологический момент.

Свои результаты такая установка приносит, если у спортсменки есть своя позиция, и она воспринимает это как долг, считая себя спортсменкой, или ученицей. При этом надо учитывать, что приказ и требование психологически воспринимаются дзюдоистками, как проявление тренером своей власти. Требования, который выдвигаются, должны быть аргументированы, иначе реакция на внушение может быть воспринята негативно.

Еще одним способом формирования мотивации к соревновательной деятельности дзюдоисток 12 - 14 лет можно рассматривать манипуляцию. Структура такого способа заключается в том, что манипулятор побуждает адресата изменить отношение к выполняемым действиям. Но происходит это

латентно, таким образом, что адресат поверил и решил, что это его собственные цели, и что он самостоятельно желает совершить действие, либо принять решение, и никто его к этому не подвел, он начинает осознавать ответственность за это все.

А.Д. Суханов отмечает, следующие приемы, используемые при манипуляции:

- поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко выиграть?»);
- подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты сможешь на это решиться»);
- «невинный» обман, введение в заблуждение;
- «невинный» шантаж (шутливое упоминание «старых грехов» дзюдоисток; дружеские намеки на промахи, ошибки, допущенные в прошлом) [53, с. 42].

В формировании мотивации к соревновательной деятельности дзюдоисток 12 - 14 лет выделить методы, направленные на приобретение знаний. Они предусматривают устную передачу и освоение информации. К ним можно отнести беседу, объяснение, различные формы словесных оценок (одобрение, похвала и пр.). Используются методы словесной саморегуляции (самоприказы, самоубеждения, самовнушения и др.)

Также нередко применяют игровой и соревновательный методы.

Игровой метод включает в себя условный сюжет, с порядком двигательных действий, где цель может быть достигнута различными способами, но ситуация в игре может меняться случайно, она не постоянна.

В игровом методе могут использоваться не только принятые в обществе игры, даже подойдут физические упражнения. С его помощью решаются самые различные задачи: развитие быстроты, силы, воспитание смелости, находчивости, решительности, инициативности, самостоятельности. Эти качества играют немаловажную роль при стимуляции мотивации у дзюдоисток 12 - 14 лет.

Чтобы повысить интерес занимающихся, а также активизировать установку на победу, либо стимулировать на достижение высокого результата при выполнении физического упражнения в условиях соревнований, используется соревновательный метод [58, с. 66]. Такой метод используется, чтобы развить различные качества: физические, волевые, нравственные. При этом соперничество в ходе состязания, помогает мобилизовать силы у дзюдоисток 12-14 лет и проявить им усилия, которые впоследствии развивают соответствующие качества. Следует иметь в виду, что если часто создавать условия для приложения дзюдоистками максимальных физических и психических усилий, а уровень подготовленности их не высок, то такой метод может сказаться негативно на здоровье девушек, и замедлить их развитие, и развитие физических качеств, приостановить совершенствование техники движений.

В ходе применения соревновательного метода руководство физической активностью занимающихся снижается, оно организуется непосредственно инструктированием тренера.

На силу мотивации могут влиять похвала или порицание, соревнование с соперниками, задетое самолюбие, проблемность и загадочность стоящей перед дзюдоистками задачи, привлекательность объекта и т. п.

Когда волевые качества или усилия ослабевают, то при поощрении увеличивает волевое усилие. При слабом порицании волевое усилие увеличивает еще чаще. А когда присутствуют слабые порицания и поощрения, то это приводит к ослаблению волевого усилия.

Если нервная система спортсменки слабая, то частые порицание в ее сторону могут сказаться отрицательно. Положительным в таком случае может быть похвала, однако если нервная система спортсменки сильная, то никакого стимулирующего действия от похвалы не будет.

Также очень положительно реагируют юные дзюдоистки похвалу на публике, но если девушками иронизировать на публике, то воспринимается

ими это отрицательно. Но если наедине с спортсменками сделать выговор, то больше половины девушек относятся к этому положительно и позитивно.

На многих девушек влияет положительно отрицательная оценка, если преподносить информацию тактично, учитывать в какой ситуации мы ее преподносим, а также состояние дзюдоистки на этот момент, ее личностные особенности, и важное, чтоб оценка была полностью обоснована. Это производит на девушек стимулирующее воздействие.

Никакого воздействия или даже ухудшения результатов работы, и других ситуаций обнаруживается у таких спортсменок, которых никак не оценивают. Их сила мотива к работе, которую они выполняют снижается, так как они считают, что они безразличны.

Вообще считается что оценка вредна, не важно положительная она или отрицательная.

Оценки также можно разделить на положительные и отрицательные, при этом они делятся на глобальные. Глобальной оценкой оценивается вся личность, и парциальные, частичные, связанные с каким-то конкретным заданием[61, с. 108].

Глобальная положительная оценка ослабляет потенциал личности, человек не самокритичен, он перестает быть к себе требовательным. А глобальная отрицательная оценка приводит к снижению мотивации, человек начинает терять веру в себя.

Когда положительную оценку преподносят отдельными обращениями-парциально, то юные дзюдоистки понимают, что им предстоит еще многое сделать, и что достигнутый ими успех, это еще не значит, что можно успокоиться, и расслабиться; при такой же отрицательной оценке, девушке также не теряют самоуверенности, они осознают, что неудачи, можно преодолеть, и имеющиеся возможности помогут им, их мотивационный потенциал не снижается, при такой оценки.

Дзюдоистки 12 - 14 лет нуждаются в прямой положительной оценки их соревновательной деятельности. При этом более действует такая оценка положительная, девушки, чьи успехи значительные, их потребность ощущает нехватку публичной оценки. И, наоборот, при неудаче прямая оценка неприятна, а потому предпочтительнее косвенная, в этом случае проявляется стремление с большей активностью заниматься своим делом.

При оценивании дзюдоисток 12 - 14 лет, необходимо объективно и адекватно делать это, учитывая их достижения. Очень часто во многих случаях, чтобы стимулировать спортсменок, которые не уверены себе, и не раскрыли свои способности, однако старательны, нужно похвалить их за небольшие и мнимые успехи.

Очень важно оценивать результат соревновательной деятельности спортсменок своевременно и регулярно.

ВЫВОД ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

Совокупность внутренних и внешних мотивов, потребностей и целей - являются основными составляющими мотивационной сферы личности. Мотивационная сфера личности является одним из самых значимых разделов психологии, поскольку мотивация определяет конкретное поведение человека, его поведенческую активность, направленную на достижение целей.

Соревновательная деятельность, и мотивация к ней, это очень сложный психический процесс, происходит взаимодействие спортсмена с его личностным образованием и особенностей спорта. Ввиду этого уровень мотивации в данном случае является решающим для достижений. Поэтому, когда происходит формирование мотивации к соревновательной деятельности, начинаются психолого-педагогические проблемы. Потому что соревновательная деятельность для спортсменов обнаруживает протекание сложных психических процессов, а также участвует при формировании личности спортсмена.

Основным мотивом соревновательной деятельности дзюдоисток 12 - 14 лет, служит мотив достижения, который в свою очередь делится на стремление к успеху и избегание неудач. Для того, чтобы нацелить юных дзюдоисток на результат, а, следовательно, успешность соревновательной деятельности, необходимо стимулировать их мотивационную сферу на протяжении всей спортивной подготовки. А для этого необходимо знать, какие именно мотивы движут ими, и какие факторы способствуют формированию мотивации к соревновательной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Алахвердиев, А.Ш. Особенности поэтапного формирования спортивной мотивации борцов / А.Ш. Алахвердиев / Спортивная борьба. - М.: Прогресс, 2005. - С. 36 - 37.
2. Асеев, В.Г. Мотивация поведения и формирования личности / В.Г. Асеев. - М.: Мысль, 2017. - 158 с.
3. Беймеев, Г.Б. Индивидуализация подготовки квалифицированных борцов с учетом данных самоконтроля: Автореф. дис... канд. пед. наук / Г.Б. Беймеев. - М., 2017. - 23 с.
4. Бектурганов, О.Е. Совершенствование устойчивости соревновательной деятельности борца к сбивающему фактору утомления: Автореф. дис... канд. пед. наук / О.Е. Бектурганов. - Алматы, 1999. - 26 с.
5. Богуш, Н.Р. О влиянии различных форм внешнего стимулирования на эффективность движений и действий / Н.Р. Богуш / Проблемы психологии спорта. - М.: Просвещение, 2004. - С. 79 - 98.
6. Божович, Л.И. Изучение мотивации поведения детей и подростков / Л.И. Божович. - М.: Центр, 2016. - 217 с.
7. Вилюнас, В.К. Психологические механизмы мотивации человека / В.К. Вилюнас. - М.: Издательство МГУ, 2015. - 288 с.
8. Волков, Б.С. Психология юности и молодости / Б.С. Волков. - М.: Трикста, 2016. - 256 с.
9. Волков, Н.К. Динамика предстартового эмоционального состояния борцов и методика его регуляции: Автореф. дис... канд. пед. наук / Н.К. Волков. - М., 2016. - 25 с.
10. Гербачевский, В.К. Мотивация и уровень притязания личности / В.К. Гербачевский / Психодиагностические методы. - С-Пб.: Речь, 2014. - С. 115 - 120.
11. Гогун, Е.Н. Психология физического воспитания и спорта / Гогун Е.Н., Мартьянов Б.П. - М.: Академия, 2017. - 228 с.

12. Горбунов, Г.Д. Мотивация спортсмена в тренировочном процессе: Практические занятия по психологии / Г.Д. Горбунов. - М.: Наука, 2009. - 97 с.
13. Гошек, В.А. Успех как мотивационный фактор спортивной деятельности / В.А. Гошек / Психология и современный спорт. - М.: Центр, 2006. - С. 201 - 221.
14. Дахновский, В.С. Обучение и тренировка дзюдоистов / В.С. Дахновский, Б.Н. Рукавицин. - Минск: Полымя, 2009. - 192 с.
15. Дмитриенкова, Л.П. Сравнительная характеристика мотивов достижения в различных видах спорта / Л.П. Дмитриенко / Психологические аспекты подготовки спортсменов. - Смоленск: Русич, 2015. С. 62 - 68.
16. Еганов, А.В. Управление тренировочным процессом высококвалифицированных дзюдоистов / А.В. Еганов. - Челябинск: Издательство УралГУФК, 2018. - 146 с.
17. Железняк, Ю.Д. Основы научно-методической деятельности в физической культуре и спорте / Ю.Д. Железняк, П.К. Петров. - М.: Академия, 2017. - 272 с.
18. Загайнов, Р.М. Психологическое мастерство тренера и спортсмена / Р.М. Загайнов. - М.: Советский спорт, 2016. - 109 с.
19. Загайнов, Р.М. Ради чего? Записки спортивного психолога / Р.М. Загайнов. - М.: Совершенно секретно, 2014. - 256 с.
20. Иванова, С. Мотивация на 100 %: А где же ее кнопка? / С. Иванова. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. - 288 с.
21. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. - С-Пб.: Питер, 2017. - 246 с.
22. Ильин, Е.П. Психология физического воспитания / Е.П. Ильин. - М.: Просвещение, 2010. - 287 с.

23. Кабанов, С.А. Программирование тренировочного процесса дзюдоистов высших разрядов: Дис... канд. пед. наук / С.А. Кабанов. - Челябинск, 2016. - 172 с.
24. Коблев, Я.К. Система многолетней подготовки спортсменов международного класса в борьбе дзюдо: Автореф. дис... доктора пед. наук / Я.К. Коблев. - М., 1990. - 40 с.
25. Ковалев, А.Г. Психология личности / А.Г. Ковалев. - М.: Знание, 2017. - 349 с.
26. Ковалев, В.И. Мотивы поведения и деятельности / В.И. Ковалев. - М.: Наука, 2018. - 191 с.
27. Коломейцев, Ю.А. Социальная психология спорта / Ю.А. Коломейцев. - Мн.: Издательство БГПУ, 2016. - 292 с.
28. Кон, И.С. Психология ранней юности / И.С. Кон. - М.: Просвещение, 2016. - 255 с.
29. Кретти Брайнет, Дж. Психология в современном спорте / Дж. Кретти Брайнет. - М.: Физкультура и спорт, 2008. - 224 с.
30. Крылов, А.А. Некоторые проблемы психологии спорта в современном мире / А.А. Крылов // Вестник Балтийской Педагогической Академии. - 2018. - № 14. - С. 46 - 49.
31. Кукис, А.В. Совершенствование статокинетической устойчивости дзюдоистов подросткового возраста и ее влияние на спортивный результат: Автореф. дис... канд. пед. наук / А.В. Кукис. - Челябинск, 2015. - 19 с.
32. Курамшин, Ю.Ф. Теория и методика физической культуры / Ю.Ф. Курамшин. М.: Советский спорт, 2014. - 463 с.
33. Леонтьев, А.Н. Потребности, мотивы, эмоции / А.Н. Леонтьев. - М.: Прогресс, 2015. - 254 с.
34. Литманович, А.В. Структура тренировочных нагрузок в физической подготовке юных дзюдоистов на этапе начальной спортивной подготовки: Автореф. дис... канд пед. наук / А.В. Литманович. - Омск, 2007. - 22 с.

35. Макклелланд, Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. - С-Пб.: Питер, 2017. - 672 с.
36. Маслоу, А. Мотивация и личность /А. Маслоу. - С-Пб.: Евразия, 2016. - 479 с.
37. Найдиффер, Р. Психология соревнующегося спортсмена / Р. Найдиффер. - М.: Физкультура и спорт, 2015. - 212 с.
38. Оллпорт, Г.В. Психология личности / Г.В. Оллпорт. - С-Пб.: Речь, 2014. - 317 с.
39. Орлов, Ю.М. Мотивация поведения / Ю.М. Орлов. - М.: Просвещение, 2015. - 128 с.
40. Остапенко, Н.С. Повышение эффективности соревновательной деятельности по спортивной борьбе на основе оптимизации правил соревнований: Автореф. дис... канд. пед. наук / Н.С. Остапенко. - М., 2005. - 16 с.
41. Пилюян, Р.А. Мотивация спортивной деятельности / Р.А. Пилюян. - М.: Проспект, 2016. - 278 с.
42. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / Ред. - сост. Д.Я. Райгородский. - Самара: Бахрах, 2016. - 672 с.
43. Прангишвили, А.С. Потребность, мотив и установка / А.С. Прангишвили. - Тбилиси: Мецниереба, 204. - 118 с.
44. Психология физической культуры и спорта / Под ред. профессора Г.Д. Бабушкина, профессора В.Н. Смоленцевой. - Омск: Издательство СибГУФК, 2017. - 270 с.
45. Пугачев, В.И. Средства повышения надежности соревновательной деятельности высококвалифицированных дзюдоистов на этапе предсоревновательной подготовки: Автореф. дис... канд. пед. наук / В.И. Пугачев. - Омск, 2009. - 23 с.
46. Пуни, А.Ц. Очерки психологии спорта / А.Ц. Пуни. - М.: Наука, 2009. - 95 с.

47. Родионов, А.В. Психология физического воспитания и спорта / А.В. Родионов. - М.: Физкультура и спорт, 2014. - 136 с.
48. Сидоренко, Е. Мотивационный тренинг: Практическое руководство / Е. Сидоренко. - С-Пб.: Речь, 2014. - 241 с.
49. Симонов, П.В. Системные механизмы мотивации / П.В. Симонов. - М.: Мир, 2014. - 183 с.
50. Сингер, Р.Н. Мифы и реальность в психологии спорта / Р.Н. Сингер. - М.: Физкультура и спорт, 2015. - 152 с.
51. Смоленцева, В.Н. Развитие самообладания у боксеров на этапе начальной подготовки с учетом индивидуально-психологических особенностей: Дис... канд. пед. наук / В.Н. Смоленцева. - Омск, 2017. - 147 с.
52. Станбулова, Н.В. Психология спортивной карьеры / Н.В. Станбулова. - М.: Проспект, 2015. - 63 с.
53. Суханов, А.Д. Динамика мотивации борцов вольного стиля / А.Д. Суханов // Теория и практика физической культуры. - 2017. - № 5. - С. 41 - 44.
54. Уткин, Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. - М.: Экмос, 2013. - 352 с.
55. Уэйнберг, Р. Основы психологии спорта и физической культуры / Р. Уэйнберг, Д. Гоулд. - Киев: Олимпийская литература, 2011. - 335 с.
56. Файзуллаев, А.А. Мотивационная саморегуляция личности / А.А. Файзуллаев. - М.: Просвещение, 2017. - 115 с.
57. Ханин, Ю.Л. Проблемы мотивации в спорте / Ю.Л. Ханин / Спорт в современном обществе. - М.: Наука, 2015. - С. 175 - 190.
58. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. - С-Пб.: Речь, 2015. - 99 с.
59. Хенсен, М. Мастер мотивации / М. Хенсен. - М.: Аст, 2016. - 324 с.
60. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. - С-Пб.: Питер, 2018. - 279 с.

61. Чхартишвили, Ш.Н. Проблема мотивации волевого поведения / Ш.Н. Чхартишвили. - Тбилиси: Заря Востока, 2006. - 153 с.
62. Шаболтас, А.В. Мотивы занятий спортом высших достижений в юношеском возрасте: Автореф. дис... канд. пед. наук / А.В. Шаболтас. - СПб., 2018. - 21 с.
63. Шапиро, С.А. Мотивация / С.А. Шапиро. - М.: Гроссмедиа, 2018. - 354 с.
64. Юзленко, М.С. Система комплексного управления состоянием высококвалифицированных борцов: Автореф. дис... канд. пед. наук / М.С. Юзленко. - Минск, 2016. - 23 с.
65. Якобсон, П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека / П.М. Якобсон. - М: Проспект, 2018. - 319 с.