

но-наблюдательных пунктов командира дивизиона и командиров батарей, место, время и порядок переправы огневых подразделений.

Литература

1. Сорокин, Б. И. Тактическая подготовка / Б. И. Сорокин. – М. : Воениздат, 1988. – 423 с.

УДК 355.2.204

Мотивация как эффективный метод достижения целей в физической подготовке

Концевич Ю. А., Явтухович А. И., Федоренко П. В.
Белорусский национальный технический университет

*У нас в спецназе главное желание,
Чтоб краповый берет надеть ты смог!*

В статье рассмотрено влияние индивидуальной мотивации человека на достижение успеха в физической подготовке. Сделан вывод о том, что лишь личная заинтересованность может заставить двигаться к намеченной цели, преодолевать препятствия и достигать высоких результатов. Также проанализирован опыт различных структурных подразделений, в результате чего предложены эффективные методы по повышению спортивной мотивации.

Термин «мотивация» произошел от латинского слова «movere» – двигать. Под мотивацией понимают «силу воли» – ту созидательную силу, которая помогает нам достигать поставленных целей, решать проблемы и преодолевать препятствия. Мотивация, занимая ведущее место в структуре личности, является одним из основных понятий, которое используется для объяснения движущих сил поведения и деятельности. Содержание мотивационной системы в целом определяет содержание видов деятельности, характерных для человека. Мотивационная система может выступать как осуществляемая деятельность, так и перспектива дальнейшего ее развития.

Изучением мотивации человек занимался с самого начала своего существования, еще Аристотель заметил, что желание является исходной точкой при выполнении каких-либо действий. Более широкое изучение мотивации начинается с XV века, в период распространения идей гедонизма, в которых удовольствие, наслаждение считалось высшим благом и целью жизни, а детерминантами поведения признавались стремление к удоволь-

ствию и избегание неудовольствия, заложенные в природной организации человека. Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900–1910). Феномен мотивации представляет собой совокупность психических процессов, структур и функций, определяющих направление и интенсивность активности людей (и животных). К феномену мотивации относятся мотивы, разнообразные мотивационные факторы, прежде всего потребности, а также чувства, проявления воли и соответствующие качества личности.

Психологи Эдвард Деси и Ричард Райан разработали теорию мотивации, согласно которой людей направляет стремление к росту и достижениям. Получение опыта при преодолении препятствий, по их мнению, играет очень важную роль для формирования самооощущения. Люди часто мотивируются извне (деньги, бонусы или признание), теория самодетерминации же фокусируется на мотивации внутренней, на желании человека постигать новое, становиться лучше, чем раньше.

В основе мотивации лежат потребности. Потребность – это испытываемая индивидом нужда в чем-то, движущая сила поведения, источник активности. Потребности конкретизируются и реализуются через них. Мотив – это потребность, нашедшая свой образ, побуждение к определенной активности, к удовлетворению потребности определенным способом. Если потребность является источником активности, мотивы придают этой активности определенное и удерживают человека в рамках данного пути. Мотивы позволяют понять, почему ставятся те или иные цели, развивается стремление к их достижению. Соответственно мотивы регулируют деятельность. Они поддерживают и стимулируют интеллектуальные, моральные, волевые и физические усилия человека, связанные с достижением цели.

Первой потребностью, необходимой для усиления внутренней мотивации по теории Деси и Райана, является потребность в самодетерминации. «Теория самодетерминации нацелена на определение факторов, которые питают врожденный человеческий потенциал, определяющий рост интеграцию, и здоровье, и на исследовании процессов и условий, которые способствуют здоровому развитию и эффективному функционированию индивидов, групп и сообществ»

Мотивационная сфера человека влияет на характер всех процессов, протекающих в организме в том числе и в процессе спортивной деятельности, и подкрепляется эмоциональным отношением спортсмена к выполняемым действиям. Как отмечает А. А. Крылов, «одной из важнейших характеристик спортивной деятельности следует считать то, что она требует чрезвычайной заинтересованности для ее успешного осуществления» [2]. Недооценка роли мотивационных факторов тренерами и самими спортс-

менами в конечном итоге приводит к неспособности реализации имеющегося потенциала. Без высокого уровня мотивации, рассчитывать на достижения в каком-либо виде спорта не имеет смысла.

Профессиональная мотивация персонала в организациях остается актуальной уже много лет. Источники побуждения людей к действию беспокоят практических психологов, организаторов производства, руководителей всех уровней. Каждый понимает, опираясь на исторический опыт, что заинтересованные работники – это успех компании. Также и в спорте (физической подготовке) – мотивация может моментально активизировать поведенческое отношение к положительно оцениваемой цели.

Актуальность темы диагностики спортивной мотивации заключается в том, что мотивация в спорте является одним из условий высокого спортивного результата. Г. Д. Горбунов отмечает, что знание путей влияния на мотивацию спортсмена является, по мнению тренеров-практиков, одной из необходимых предпосылок для наиболее рационального построения учебно-тренировочного и соревновательного процесса. Вышеназванный автор, приводя в пример статистику, в которой до 90 % спортсменов неудовлетворенность не только своими спортивными достижениями, но и самим фактом многолетнего занятия спортом. Объяснением этому служит односторонний интерес тренеров и руководства к результатам и игнорирование изменений мотивов спортсмена, дефицит обращений к личным смыслам и ценностям спортсменов. Демотивация выражается в неудовлетворенности, повышении психической напряженности, снижении стремления спортсмена к самореализации своего потенциала в спорте. Таким образом, мотивация связана с внутриличностными различиями и объясняет тот факт, что в разных ситуациях человек ведет себя не одинаково.

Интерес руководителей, преподавателей, психологов к проблемам мотивации человека является естественным и непреходящим. Представители различных школ научного менеджмента говорят о том, что, завладев мотивационными принципами людей, ими можно успешно управлять, а в некоторых случаях и манипулировать.

Согласно теории мотивации Э. Деси и Р. Райана, у человека должно присутствовать чувство автономии, т.е. ощущение того, что он сам определяет свое поведение, поддерживает и контролирует. Когда мы начинаем контролировать деятельность человека наказаниями, создаём ему временные рамки, вводим какие-то оценки извне, это ведёт к тому, что внутренний контроль ослабевает, чувство автономности становится слабее и внутренняя мотивация также слабеет. При этом непосредственное и колоссальное влияние оказывает информированность человека, в связи с чем он чувствует себя интегрированным. Информированность также включает в себя обратную связь преподавателя физической подготовки и занимающегося.

Человек должен иметь возможность в спокойной обстановке задавать вопросы, получая при этом адекватные ответы.

Обязательным условием для повышения мотивации к физической культуре является формирование результативных мотивов. Без ориентации на результат двигательная активность будет неэффективна как в плане формирования активного интереса к физической культуре, так и в плане физической и технической подготовки.

Необходимо рассказывать спортсмену (в том числе военнослужащему), для чего он это делает, что ждет его впереди и какие непосредственно ему будут от этого преимущества. Достигнутыми результатами и сдачей нормативов тренировки не заканчиваются. Одним из основных мотивов может выступать пропаганда здорового образа жизни, укрепление здоровья с объяснениями при этом полезности выполнения упражнений.

В процессе обучения физической культуре обучающийся должен брать на себя ответственность за результаты занятий и объяснять свои неудачи недостаточностью собственных усилий, а не отсутствием у него определенных способностей. К каждому персонально для каждого нужно подбирать, доступные ему и в то же время прогрессирующие показатели и вместе с тем посильные упражнения, задания, требования и т.д. [3]. Целеустремленность и поддержание интересов у школьников в большой мере зависит от степени удовлетворенности занятиями физической культурой. По мнению многих ученых, основными причинами снижения удовлетворенности уроками физической культуры являются: малая или чрезмерная нагрузка, отсутствие эмоциональности урока, неинтересность выполняемых упражнений, плохая организация занятия. А когда у человека появляется интерес и занятия вызывают положительные эмоции, то формируется потребность в регулярной физической нагрузке ради своего физического совершенствования.

Управление посредством целей – важный современный способ влияния на продуктивность человека. В результате логического дробления целей физической подготовки, люди узнают о своей роли в достижении общей цели. При этом результаты должны быть заметны и ощутимы, необходимо ставить как долгосрочные, так и краткосрочные цели.

Важным элементом мотивации является вдохновение, выражение радости и рвения к работе. Любое, самое малое превышение человеком необходимого должно поощряться. При этом достаточным может являться словесно похвалить человека («молодец» и т.д.).

Таким образом, основой любой деятельности является мотивация, потому как именно от нее зависят заинтересованность человека в деятельности, его активность, целенаправленность, нацеленность на удовлетворение потребностей, определение жизненной ориентации. Выдающийся психи-

атр, невропатолог и психолог В.Н. Мясищев говорил, что результаты, которых достигает человек в своей жизни, лишь на 20–30% зависят от его интеллекта, а на 70–80% – от мотивов, которые побуждают его определенным образом себя вести. Необходимо выделить группы мотивов к занятию физической культурой:

- внутренние мотивы, связанные с удовлетворением процессов деятельности (новизна, эмоциональность, динамичность, любимые упражнения и т.д.);
- внешние положительные мотивы (результаты деятельности, активный отдых, приобретение знаний, умений и навыков и т.д.);
- мотивы, связанные с перспективой (развитие физических качеств, укрепление здоровья, коррекция фигуры и т.д.);
- внешние отрицательные мотивы (страх получения низкой отметки, насмешек сверстников из-за неумения выполнять какое-либо движение и т.д.).

Опираясь на вышеизложенное, с большой долей вероятности можно говорить о том, что учет индивидуальных особенностей личности и повышение мотивации обучаемых приведет к улучшению восприятия занятий по физической культуре.

Литература

1. Абрамова, Г. С. Возрастная психология. – М. : Академический Проект; Екатеринбург: деловая книга, 2000. – 624 с.
2. Бальсевич, В. К. Концепция физического воспитания детей и молодежи // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2006. – № 3.
3. Волков, К. Н. Психологи о средствах и путях оптимизации учебного процесса // Психологи о педагогических проблемах: Книга для учителя / Под ред. А. А. Бодалева. – М. : Просвещение, 1991. – С. 42–49.