



روان شناسی

تک آهوز ۵۲

Monograph 52

Psychology



انگیزه
در ورزش

MOTIVATION
in Sport

By: P. Mokhtari (Ph.D)



کمیته ملی المپیک جمهوری اسلامی ایران



تألیف:
دکتر پونه مختاری









انگیزه در ورزش

تألیف:

دکتر پونه مختاری



آکادمی ملی المپیک و پارالمپیک ایران
مرکز روان‌شناسی ورزشی

انتشارات کمیته ملی المپیک جمهوری اسلامی ایران
پاییز ۱۳۸۷



انگیزه در ورزش

انتشارات کمیته ملی المپیک جمهوری اسلامی ایران

تألیف: دکتر پونه مختاری

ویراستار: مزدک انوشه

نظارت فنی: پرویز خاکی

صفحه‌آرایی و طراحی جلد: سید محمد اورنگ

لیتوگرافی: شاهین

چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر طلایه آفاق

نوبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: پاییز ۱۳۸۷

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۰۰۰۰ ریال

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۳۱۹-۰۲-۶ ISBN: 978-600-5319-02-6

نشانی: تهران، خیابان گاندی، خیابان ۱۲، شماره ۴۴، کد پستی ۱۵۱۷۸۳۳۸۱۳

تلفن: ۸۸۷۷۹۱۳۶، نمابر: ۸۸۷۷۷۰۸۲

Email: nociri@neda.net Website: www.olympic.ir

سرشناسه	: مختاری، پونه، ۱۳۵۲ -
عنوان و نام پدیدآور	: انگیزه در ورزش / پونه مختاری؛ [زیر نظر] کمیته ملی المپیک و پارالمپیک ایران، مرکز روانشناسی ورزشی.
مشخصات نشر	: تهران، کمیته ملی المپیک جمهوری اسلامی ایران، ۱۳۸۷.
مشخصات ظاهری	: ۴۷ صفحه
شابک	: ۱۰۰۰۰ ریال: ISBN: 978-600-5319-02-6
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا	
یادداشت	: کتابنامه: ص. [۴۵] - ۴۷.
موضوع	: ورزش -- جنبه‌های روان‌شناسی.
موضوع	: انگیزش.
شناسه افزوده	: ایران. کمیته ملی المپیک
شناسه افزوده	: آکادمی ملی المپیک و پارالمپیک ایران، مرکز روان‌شناسی ورزشی.
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۸۷ الف ۳ / م ۴ / ۷۰۶ GV
رده‌بندی دیویی	: ۷۹۶/۰۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۱۳۱۲۹۴۱

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۷	پیشگفتار
۹	سخنی با خواننده
۱۱	انگیزه چیست؟
۱۳	چه انگیزه‌هایی می‌توانیم داشته باشیم؟
۱۶	چگونه در خود انگیزش ایجاد کنیم؟
۱۹	کدام بهتر است: انگیزه بیرونی یا درونی؟
۲۱	آیا می‌توانیم انگیزه‌ها را با حواس پنجگانه‌مان دریابیم؟
۲۲	انگیزه و ورزش
۲۵	چگونه انگیزه از بین می‌رود؟
۲۷	جست‌وجوی انگیزه
۲۸	عوامل شخصی تغییرپذیر
۳۰	عوامل شخصی تغییرناپذیر
۳۰	عوامل موقعیتی تغییرناپذیر
۳۱	عوامل موقعیتی تغییرپذیر

۳۱	پاداش
۳۲	تنوع جلسات تمرینی
۳۲	هدف‌گزینی
۳۴	انواع هدف
۳۵	هدف مؤثر کدام است؟
۳۷	انگیزه یا انگیزختگی
۳۸	راه‌کارهای افزایش انگیزه
۳۸	خود را بشناسید
	در بدست آوردن یک فضای گروهی مثبت با سایر بازیکنان
۳۹	همکاری کنید
۳۹	پیشرفت خود را ارزیابی کنید و به خود پاداش دهید
۳۹	برای خود یک الگو در نظر بگیرید
۴۰	محیط تمرینی خود را متعادل و جذاب کنید
۴۰	مشتاق، مثبت‌اندیش و صادق باشید
۴۰	دلگرم و باوقار باشید
۴۱	راه‌های کنترل استرس را بیاموزید
۴۱	نقش فعالی در کنترل انگیزه خود به عهده بگیرید
۴۲	در هدف‌گزینی با مربی‌تان همکاری کنید
۴۳	به موفقیت خود بیندیشید
۴۳	کمک کردن یا مانع شدن
۴۳	زمان آرامش
۴۵	منابع فارسی و انگلیسی:
۴۷	منابع اینترنتی:

پیشگفتار

با وجود پیدایی و گسترش رسانه‌های گوناگون در عرصه اطلاع‌رسانی، کتاب رسانه‌ای است که همچنان رسالت و اهمیت آن در فرایند آموزش و انتقال اطلاعات محسوس و محفوظ مانده است. علمی ساختن فعالیت‌ها، مطلوب همه تلاشگران ورزشی است و نشر کتاب‌های علمی و فنی در حوزه تربیت بدنی و علوم ورزشی سهم بسزایی در روند علمی شدن ورزش کشور دارد.

خوشبختانه، انتشار کتاب‌های ورزشی در ایران در دو دهه اخیر فزونی چشم‌گیری یافته است. امروزه ناشران متعددی در بخش دولتی و خصوصی به نشر کتاب‌های ورزشی اقدام می‌کنند که این میزان با دو دهه گذشته قیاس‌پذیر نیست. از سویی، دانش و فن ورزشی نیز در طی این دوره گسترش بسیاری یافته و بر حیطه‌های تخصصی آن افزوده شده است؛ به گونه‌ای که حجم دانش کنونی در ورزش را نیز با میزان آن در دو دهه پیش نمی‌توان قیاس کرد. یافته‌های تازه تخصصی در حوزه علوم ورزشی هر روز به جهان عرضه می‌شود و این سیر به سرعت ادامه دارد.

کمیته ملی المپیک همواره کوشیده است تا به منظور افزایش دانش مربیان، دانشجویان و علاقه‌مندان علوم ورزشی، از رهگذر نشر علوم

ورزشی، به‌ویژه در بخش‌هایی که نیاز بیش‌تری احساس می‌شود، گام بردارد.

در این میان، انتشار تک‌آموزهای آموزشی که به زبانی نسبتاً ساده به یکی از موضوع‌های مطرح در فرهنگ یا علوم ورزشی می‌پردازند، بیش از کتاب‌های معمول، مورد توجه و استقبال مربیان و ورزشکاران بوده است. از این‌رو، کمیته ملی المپیک تنوع عنوان‌های این‌گونه انتشارات و افزایش شمارگان آن را مد نظر قرار داده است تا موضوع‌ها و مخاطبان بیش‌تری را دربرگیرد.

موج تازه انتشار تک‌آموزها که از تابستان سال ۱۳۸۵ آغاز شده است، حیطه‌های عمده علوم ورزشی، مانند فیزیولوژی ورزشی، روان‌شناسی ورزشی، بیومکانیک ورزشی و نیز مسائل فرهنگی و تربیتی را دربرمی‌گیرد که تک‌آموز حاضر یکی از آنهاست.

امید آن‌که این مجموعه مورد استفاده مربیان و ورزشکاران ارجمند کشور قرار گیرد و بخشی از نیاز بزرگ ما به اشاعه علوم ورزشی را تأمین کند.

کمیته ملی المپیک جمهوری اسلامی ایران

سخنی با خواننده

تردیدی نیست که همه ما با واژه «انگیزه» آشنایی داریم و بارها و بارها آن را به کار برده‌ایم. عباراتی مانند «من انگیزه خود را از دست دادم» یا «من انگیزه زیادی برای انجام آن کار دارم»، شاهی است بر قرابت ما با این واژه؛ با این همه، باید دریافت که تا چه اندازه از اهمیت انگیزه و روش‌های کسب آن آگاه هستیم، چرا که از منظر عملی و نظری، انگیزه بخش جدایی‌ناپذیر انجام هر عملی است. گاهی پیوند میان انگیزه و کسب نتیجه مطلوب ممکن است تا حدودی نامشخص باشد؛ چنان‌که یک تیم ورزشی بسیار با انگیزه لزوماً تیم برنده نباشد، اما معمولاً باور بر این است که اگر انگیزه‌ای نباشد، هیچ عملی رخ نمی‌دهد. در پهنه ورزش نیز انگیزه می‌تواند بر علاقه ورزشکار به تلاش و فعالیت بیفزاید، تا آن‌جا که خود را وقف اهداف تیم سازد. از این‌رو، یکی از مهم‌ترین وظایف مربی در مقام یک رهبر، متأثر کردن تیم ورزشی خود به سوی اهداف تعیین‌شده، با ایجاد انگیزه کافی در ورزشکاران است؛ گو این‌که خود ورزشکار نیز سهم بسزایی در این مهم دارد. بالا بردن انگیزه هم علم است هم هنر؛ و

هنر انگیزختن به معنای داشتن سبکی از رفتار است، چه این رفتار کلامی باشد، چه غیرکلامی. علم انگیزختن نیز بدین معناست که هر کسی باید بداند چه هنگام و چگونه چه کاری را انجام دهد. چه‌بسا نتوان در هنر انگیزختن چندان دست برد، اما می‌توان در علم انگیزختن، با مطالعه اصول مربوط به انگیزه، تغییراتی آفرید که این تغییرات ممکن است سهم عمده‌ای در موفقیت داشته باشند. بر این اساس، امید به بالا بردن علم مربیان، ورزشکاران و همه کسانی که این کتاب را مطالعه می‌کنند، درباره مفهوم انگیزه، انواع انگیزه، حد انگیزه، چگونگی از دست دادن انگیزه، و سرانجام چگونگی به‌دست آوردن آن، انگیزه اصلی نگارنده در نوشتن اثر حاضر بوده است.

پیشاپیش از کاستی‌های کتاب پوزش می‌جویم و آمادگی خود را برای دریافت نظرها، دیدگاه‌ها و انتقادات ارزنده خوانندگان محترم اعلام می‌کنم.

تابستان ۸۶

انگیزه چیست؟

فرض کنید در خیابان در حال قدم زدن هستید و با مناظر و صداهای گوناگونی روبه‌رو می‌شوید. در این میان، برخی از مناظر و وقایع توجه شما را به خود جلب می‌کند و کنجکاوی‌تان را برمی‌انگیزد. مثلاً ممکن است بایستید و منظره تخریب ساختمانی را تماشا کنید. البته شاید کنجکاوی تنها علت توقف شما برای تماشای این منظره نباشند. اگر روزی پرتلاش را پشت سر گذاشته باشید، شاید این ایستادن و تماشای منظره تخریب برای‌تان لذت‌بخش باشد. پس از لحظاتی سرانجام به راه خود ادامه می‌دهید و در این حین با مشاهده رستورانی، متوجه می‌شوید که گرسنه‌اید. با خود می‌اندیشید که بارها از مقابل این رستوران گذشته‌اید، اما هرگز به وجود آن پی نبرده‌اید. معلوم است که در مواقع پیشین گرسنه نبوده‌اید. ممکن است هنگامی که دستور غذا می‌دهید، با پیش‌خدمت سخن بگویید و از این خوش و بش لذت ببرید؛ اما پیش‌خدمت خسته است، سرش درد می‌کند و به شما به چشم یک مزاحم می‌نگرد. با این همه چون منتظر انعام است، با شما مصاحبت و مزاح می‌کند. ساعاتی بعد در اتاق خود مشغول

مطالعه‌اید و توجه خود را به یادگیری مطلبی متمرکز کرده‌اید. سرانجام خسته می‌شوید و افکارتان متوجه نمراتی می‌شود که باید برای گذراندن آن ترم کسب کنید. ممکن است در آن لحظه حتی به پدر و مادرتان فکر کنید و از خود بپرسید که آیا آن‌ها می‌دانند که شما چقدر کار می‌کنید تا در مرتبه‌ای قرار گیرید که والدین‌تان از شما انتظار دارند!

در مثال بالا، اثر انگیزه‌های کنجکاوی، گرسنگی، خستگی، درد، پیشرفت، محبت، یادگیری و مانند آن‌ها را ملاحظه می‌کنید. در زندگی آدمی در زمان‌های مختلف انگیزه‌های بی‌شماری به صورت‌های متفاوتی ظاهر می‌شوند. دختری می‌خواهد معلم شود؛ مردی برای کسب قدرت سیاسی تلاش می‌کند؛ بیماری که درد می‌کشد، در آرزوی آرامش است؛ کسی که گرسنه است، به‌جز غذا به چیز دیگری فکر نمی‌کند؛ انسانی که تنهاست، به دنبال دوستی می‌گردد؛ مردی به تازگی مرتکب قتل شده و پلیس عقیده دارد که انگیزه قتل انتقام‌جویی بوده است؛ جوانی عضو باشگاهی ورزشی می‌شود، به این امید که روزی مشهور شود؛ زنی در شغلی با جدیت کار می‌کند تا به احساس موفقیت و شایستگی دست یابد. این نمونه‌ها تنها بخشی از انگیزه‌هایی‌اند که نقش بسیار بزرگی در رفتار آدمی و زندگانی وی بازی می‌کنند. اگر دقت کنید، در پس همه این مثال‌ها هدفی نهفته است و نیرویی حضور دارد که آدمی را به سوی آن هدف پیش می‌برد؛ به این معنا که در همه این موارد، نیروها و تمایلاتی کشاننده یافت می‌شود که سبب می‌شود آن‌ها رفتاری از خود بروز دهند تا به هدف مورد نظر برسند. بدین ترتیب، در این‌جا به واژه‌ای نیاز داریم که معرف



این نیروهای سوق‌دهنده و کشاننده فرد برای شروع، پافشاری و تداوم رفتارها باشد. این واژه «انگیزش» است. اصطلاح انگیزش (motive) در زبان انگلیسی از کلمه لاتین *movere* به معنای *to move* یا حرکت کردن آمده است. می‌توان گفت انگیزش سائق‌ها، نیازها و امیالی است که جهت، شدت و ثبات رفتار را به سمت هدف تنظیم می‌کند. به سخن دیگر، آنچه رفتار را نیرو می‌دهد، هدایت می‌کند، نگه می‌دارد و پایان می‌بخشد، انگیزش نام دارد و هر عاملی - چه درونی، چه بیرونی - که به ایجاد انگیزش می‌انجامد، انگیزه خوانده می‌شود. با این تفصیل، باید پرسیم: آیا به نظر شما صحیح است که بگوییم بدون انگیزه و انگیزش هیچ عملی به وجود نخواهد آمد؟ به نظر می‌رسد پاسخ این پرسش مثبت است؛ چرا که با وجود تفاوت‌های بسیار زیاد بین افراد در نوع انگیزه‌هایشان و تنوع انگیزه‌ها، فصل مشترک بین آن‌ها این است که همه انسان‌ها برای دست زدن به هر کاری یک یا چند انگیزه دارند و در واقع، انگیزه موتور محرک همه رفتارها به‌شمار می‌رود.

چه انگیزه‌هایی می‌توانیم داشته باشیم؟

چندین دسته‌بندی برای انگیزه پیشنهاد شده است که در اینجا سه مورد از آن‌ها را خواهیم آورد و در مورد یکی که در ادامه مطالب به آن رجوع می‌کنم، بیش‌تر توضیح می‌دهم. در دسته‌بندی نخست، انگیزه‌ها بر دو گروه‌اند؛ انگیزه‌های زیستی و انگیزه‌های روانی. انگیزه‌های زیستی که سائق نیز نامیده می‌شوند، تحت تأثیر یک نیاز زیستی پدید می‌آیند،

مانند نیاز به غذا، آب، جفت جنسی یا اجتناب از درد. در سوی دیگر، انگیزه‌های روانی آن گروه از انگیزه‌هایی‌اند که از راه کنش متقابل با کسان دیگر آموخته می‌شوند. احساس امنیت، پذیرفته شدن، تأیید شدن از سوی دیگران، احساس ارزشمندی و کفایت و طلب تجارب جدید. همگی انگیزه‌های روانی مهمی‌اند، اما چند و چون ارضای آن‌ها نزد کسان و فرهنگ‌های گوناگون، متفاوت است. علی‌رغم چنین دسته‌بندی‌هایی، باید یادآور شد که نمی‌توان تمایز قاطعی بین انگیزه‌های زیستی و روانی قائل شد، زیرا گاهی این دو دسته انگیزه به گونه‌ای غیرمستقیم به یکدیگر مربوط می‌شوند.

در نوع دوم دسته‌بندی نیز انگیزه به دو گروه تقسیم می‌شود: انگیزه گرایشی و انگیزه اجتنابی. در انگیزه گرایشی، آدمیان به‌خاطر خواستن، علاقه داشتن، یا نیازمند بودن به چیزی، کاری را انجام می‌دهند. گاهی این خواسته، آرزو یا نیاز، بی‌درنگ به هدف معینی می‌انجامد. مثلاً، کسی غذایی می‌خورد، چون گرسنه است. گاهی این هدف به سرعت تحقق نمی‌یابد؛ مثلاً اگر خواهان استقلال در زندگی خانوادگی خود هستیم، فوراً و با تکیه بر یک مورد، به استقلال نمی‌رسیم، برای رسیدن به این هدف باید اتاقی از خود داشته باشیم، درآمد کافی کسب کنیم و غیره.

در انگیزه اجتنابی افراد کاری انجام می‌دهند تا از چیزی یا موقعیتی دوری کنند. این رفتار را نیز می‌توان بر حسب مشی هدف تعریف کرد. ترس از جانوران در این مقوله قرار می‌گیرد. گاهی نیز ممکن است فراخوانی سریع مشی هدف ممکن نباشد؛ مثلاً کسی که اضطراب دارد، غالباً در تعیین منبع



اضطراب ناتوان است و برای احساس ترس خود عامل مشخصی نمی‌یابد. معمولاً انگیزه‌های اجتنابی بسیار گریزناپذیر هستند و نادیده گرفتن آن‌ها دشوار یا ناممکن است. برای مثال، کسانی که از جانوران می‌ترسند، در خود نیازی شدید و فوری به دوری جستن از آن‌ها احساس می‌کنند. از آنجایی که مردم غالباً به دشواری می‌توانند منبع اضطراب را تشخیص دهند، می‌کوشند مکان امنی برای خود بیابند. برای نمونه، کسی که بدون هیچ دلیلی در یک مهمانی دچار اضطراب شده است، ممکن است تصمیم به ترک مهمانی بگیرد. به نظر می‌رسد علت این‌که انگیزه‌های اجتنابی تا این حد گریزناپذیرند، این است که اغلب تهدیدی برای بقای ما به‌شمار می‌آیند.

در دسته‌بندی سوم، انگیزه به دو گروه بیرونی و درونی تقسیم می‌شود. همه می‌دانیم که اگر به رفتاری پاداش دهیم، احتمال تکرار آن رفتار افزایش می‌یابد. حال اگر این پاداش از بیرون فرد بیاید (مانند جایزه)، در این صورت آن را انگیزه بیرونی می‌گویند. در مقابل، رضایت حاصل از انجام رفتار که از درون فرد می‌آید، انگیزه درونی است. به یاد داشته باشید که تمایز میان این دو نوع انگیزه مهم است. زیرا آن‌ها به دو شیوه مختلف عمل می‌کنند و اثر آن‌ها بر نگرش و موفقیت فرد متفاوت است. آن دسته از کسانی که دارای انگیزه درونی هستند - مثلاً ورزشکارانی که تنیس را به‌خاطر عشق به بازی و نفس ورزش انجام می‌دهند - دوست دارند در کارشان موفق شوند و به‌خاطر افتخار و غرور درونی بازی می‌کنند. آن‌ها از خود ورزش و بازی لذت می‌برند و احساس سرگرمی می‌کنند؛ کنجکاو

هستند و ... این دلیل از سوی چنین کسانی به عنوان یکی از مهم ترین انگیزه ها در نظر گرفته می شود. در مقابل، بازیکنی که به طور بیرونی دارای انگیزه شده است، می خواهد به پاداش هایی مانند جایزه، پول، شناخته شدن و احترام نزد دیگران دست یابد.

چگونه در خود انگیزش ایجاد کنیم؟

بنابر نظریه ای در رفتارگرایی، اگر به رفتاری پاداش دهید یا انجام آن را تشویق کنید، امکان وقوع دوباره آن بیش تر می شود؛ در حالی که تنبیه از امکان وقوع آن رفتار در آینده می کاهد. با توجه به این مطلب، در ادامه به توضیح این موضوع می پردازیم که چگونه تشویق و تقویت می توانند انگیزه های انجام عملی باشند و تنبیه، انگیزه اجتناب از آن عمل. هرگاه کسی به واسطه انجام عملی پاداشی بگیرد که برایش ارزش داشته باشد، آن پاداش انگیزه تکرار عمل مورد نظر خواهد شد و اگر به واسطه انجام عملی تنبیه شود، چنان که آن تنبیه ارزش پرهیز داشته باشد، رفتار وی در آینده تکرار نخواهد شد. گفتنی است که این تعاریف بر پایه تأثیرات واقعی این مفاهیم بر رفتار هستند؛ به این معنا که آن ها باید رفتار را کاهش دهند یا تقویت کنند تا به عنوان یک تنبیه یا تشویق تعریف شوند. لذت هایی که معنای یک پاداش را می دهند، ولی رفتار را تقویت نمی کنند، افراطی هستند.

مشوق ها و تنبیه هایی که یک رفتار را تضعیف نمی کنند، استعمال بد به شمار می روند. در مباحث یادشده، سخن از تقویت به میان آمد. از



این‌رو، در ادامه به تفاوت ظریفی که بین تقویت، تشویق و تنبیه است، اشاره می‌شود. تشویق زمانی رخ می‌دهد که کسی عملی را انجام داده و به واسطه آن پاداش می‌گیرد. تقویت مثبت آن‌گاه حادث می‌شود که کسی به امید گرفتن پاداش، عملی را انجام دهد. تنبیه هنگامی اتفاق می‌افتد که عملی صورت گرفته و به واسطه انجام آن عمل تنبیهی صورت می‌گیرد. سرانجام، تقویت منفی آن است که ترس از تنبیه باعث شود که عملی را انجام ندهید. برای روشن‌تر شدن مطلب، به مثال‌های زیر توجه کنید.

اگر در مسابقه فوتبال برای گلی که زده‌اید، ستایش شوید، امکان وقوع رفتارهای افزایش می‌یابد و نام تحسینی که مربی یا تماشاگر انجام داده، «تشویق» است. اکنون تصور کنید که در شروع بازی، مربی به بازیکن وعده پاداش می‌دهد؛ مثلاً می‌گوید: اگر گل بزنی فلان جایزه را خواهی گرفت. در این موقعیت مربی از «تقویت مثبت» استفاده کرده و اگر او از بازیکنش به دلیل عملکرد نادرست انتقاد کند، وی را «تنبیه» کرده است. وانگهی، اگر مربی به بازیکنان اخطار دهد که هر کسی تکروی کند، او را روی نیمکت ذخیره می‌نشانند و بازیکنان از بیم عملی شدن این تهدید، از تکروی بپرهیزند، این مربی از «تقویت منفی» کمک گرفته است. در کنار این تعاریف، گاهی واژه‌هایی همچون تشویق مثبت، تشویق منفی، تنبیه مثبت، تنبیه منفی، را نیز ملاحظه می‌کنیم که برای اجتناب از پیچیده شدن مبحث به آن‌ها نخواهیم پرداخت. از نمونه‌های پیش‌گفته چنین برمی‌آید که برای ایجاد انگیزه، رویکردها و روش‌های مثبت و منفی بسیاری وجود دارد. معمولاً در محیط پیرامون خود شاهد همه انواع انگیزه دادن هستیم

که به هرروی، تحقیقات روان‌شناسی و به‌ویژه روان‌شناسی ورزش، از به کارگیری رویکرد مثبت در اغلب موارد پشتیبانی می‌کنند. با به‌کارگیری تنبیهات در حداقل میزان ممکن، تکنیک‌های تعدیل رفتاری که بر پایه تشویق و تقویت هستند با موفقیت برای افزایش بازده کار و کاهش اشتباه استفاده می‌شوند. در مورد تنبیه، نکته مهم این است که گرچه فرد با تنبیه شدن درمی‌یابد که چه انتظاراتی از او می‌رود، اما اگر نتواند آن انتظارات را برآورده سازد، باید منتظر عواقب منفی باشیم. بی‌تردید، اولویت داشتن تشویق و تقویت بر تنبیه، هرگز بدین معنا نیست که مثلاً والدین یا مربی در عقاید و رفتار خود راسخ نباشند و فرزند یا بازیکن از آن‌ها اطاعت نکند؛ بلکه این سخن بیش‌تر به معنای داشتن چندین قانون و چندین انتظار از آن‌هاست. در تشویق و تقویت باید رفتار همان‌قدر مطالبه شود که در تنبیه احتراز از آن انتظار می‌رود. تنها تفاوت این است که باید تلاش شود تا پاداش‌ها و تقویت‌ها، به مثابه راهی برای انگیزاندن به سوی عملکرد مطلوب، بر تنبیهات اولویت یابند. مثلاً، من خود ورزشکاران اندکی را دیده‌ام که با تنبیه برانگیخته شوند، هرچند با ورزشکاری نیز مواجه شده‌ام که علاقه زیادی به ستایش شدن ندارد. حتماً شما نیز گاهی مشاهده کرده‌اید که برخی از ورزشکاران مربی مستبد را ترجیح می‌دهند، حتی اگر این مربی فریاد بزند. در یک رویکرد قاطع مثبت نیز باید گاهی اوقات تنبیه بگنجد. مثلاً، در حیطه ورزش اگر بازیکنی هستید که چندین بار در جلسات تمرینی خود تأخیر داشته‌اید، برای یاد گرفتن وقت‌شناسی شاید نیاز به انتقاد داشته باشید و حتماً مربی نیز در نظر خواهد داشت که انتقاد

باید به رفتار مشخصی که وی را ناراضی کرده است، محدود شود و به صفات عمومی‌تر حمله نکند. به‌خاطر بسپارید که داشتن رویکرد مثبت، تحسین مداوم نیست. صرف نظر از موفقیت یا عدم موفقیت، ستایش هنگامی باید صورت گیرد که شایسته و لازم است؛ به این معنی که پاداش دادن باید با شناخت صورت گیرد. پس اولاً از مربی خود انتظار تشویق‌های مکرر و بی‌پایان نداشته باشید و ثانیاً رفتار قاطعانه مربی را با تنبیه اشتباه نگیرید و انتظار نداشته باشید که تشویق مربی شامل چشم‌پوشی از خطاها یا عدم قاطعیت در رهبری باشد.

کدام بهتر است: انگیزه بیرونی یا درونی؟

همان‌گونه که اشاره شد، در انگیزه‌های ذاتی و درونی، افراد برای انجام تکلیف دارای جوشش درونی و خودمختاری خاصی هستند تا آن کار را در جهت رسیدن به هدف به انجام رسانند. در مقابل، انگیزه بیرونی از دیگران و از طریق تقویت‌ها و تشویق‌ها ناشی می‌شود. تقویت و تشویق گاهی سبب افت و خیز در رفتار می‌شود. انگیزه‌های بیرونی قدرت خود را سریع‌تر از انگیزه‌های درونی از دست می‌دهند. یکی از مشکلات انگیزه‌های بیرونی این است که هرچه بیش‌تر تشویق شوید، در آینده کم‌تر به همان مقدار و همان شکل تشویق نیاز دارید. مثلاً در ورزش حرفه‌ای حقوق‌های گزافی که بازیکنان می‌گیرند، باید مرتب رو به افزایش باشد. از این‌رو، بهتر است تلاش کنید تا انگیزه بیرونی را با انگیزه درونی جایگزین کنید؛ چرا که اگر مثلاً با انگیزه درونی‌تان - مانند لذت بردن - بازی کنید، با تجربه

این لذت، انگیزه بازی دوباره در شما تقویت می‌شود. گاهی تشویق‌های بیرونی قابلیت افزایش انگیزه درونی را دارند؛ از جمله هنگامی که دریافت این تشویق‌ها اطلاعاتی را درباره شایستگی شما برای تان فراهم می‌کنند. بدیهی است که این تشویق‌ها باید براساس کیفیت عملکرد فرد به وی داده شوند. انگیزه بیرونی در اوایل کار که فاقد انگیزه درونی هستید، برای کمک به افزایش علاقه‌تان در انجام کار سودمند است. اگر در زمره کسانی هستید که در ایجاد انگیزه مهارت دارید، حتماً می‌دانید که به تدریج باید از تأکید خود بر انگیزه‌های بیرونی بکاهید و بر انگیزه‌های درونی بیفزایید. نکته دیگر این که وقتی خود دارای انگیزه درونی هستید، اگر به شما انگیزه بیرونی بدهند، دو اتفاق ممکن است بیفتد؛ انگیزه بیرونی ممکن است انگیزه درونی را افزایش دهد یا از آن بکاهد. در صورتی که با دادن پاداش به عنوان انگیزه بیرونی این تصور برای تان پیش آید که رفتار شما از بیرون کنترل می‌شود و کسی از بیرون بر رفتارتان تسلط دارد و در نتیجه انگیزه درونی تان کاهش می‌یابد. ولی اگر پاداش به عنوان انگیزه بیرونی براساس کیفیت فعالیت‌تان داده شود و منبع اطلاعاتی محسوب شود نه کنترل‌کننده رفتار، موجب افزایش انگیزه درونی می‌شود. برای مثال، ورزشکاری را تصور کنید که به خاطر بازی خوب جایزه‌ای گرفته است و به گونه‌ای به وی تفهیم شده که تلاش وی در طول فصل نتیجه داده و شایستگی‌اش باعث دریافت جایزه شده است. در این صورت، انگیزه درونی او بیش‌تر می‌شود؛ ولی اگر از همین پاداش استفاده نادرست شود و مثلاً برای ورزشکاری، دادن جایزه را به صورت عمل کردن به قرارداد خاصی مشروط کنیم، این



انگیزه درونی باعث کاهش انگیزه بیرونی می‌شود. در این زمینه، «مچیک جانسون» بسکتبالیست مشهور تیم لوس آنجلس لیکرز گفته است: «وقتی که مبلغ پیشنهادی برای اتومبیل و قرارداد را دریافت کردم، بلافاصله سرد شدم؛ گویی آن‌ها می‌خواستند مرا بخرند و من اصلاً دوست ندارم که سعی کنند مرا بخرند.» ملاحظه می‌کنید که استفاده نادرست از انگیزه بیرونی، اثر منفی شدیدی بر انگیزه درونی دارد. پس در این باره باید به‌درستی اندیشید و البته کمی محتاطانه رفتار کرد.

آیا می‌توانیم انگیزه‌ها را با حواس پنجگانه‌مان دریابیم؟

یکی از ویژگی‌های مهم انگیزه‌ها این است که هرگز نمی‌توانیم مستقیماً آن‌ها را با حواس پنجگانه خود حس کنیم. ما حضور آن‌ها را از آنچه مردم درباره شیوه احساس خود می‌گویند و از مشاهده رفتاری که مردم و حتی حیوانات در جهت رسیدن به هدف‌های خاصی انجام می‌دهند، استنباط می‌کنیم. به سخن دیگر، انگیزه‌ها استنباط‌هایی از رفتار هستند. مثلاً ممکن است مشاهده کنیم که ورزشکاری هر کاری را با کمال جدیت دنبال می‌کند. با مشاهده این رفتار ممکن است انگیزه پیشرفت را در او استنباط کنیم. البته اگر می‌خواهیم با دلیل و منطق از صحت استنباط خود درباره انگیزه پیشرفت مطمئن شویم، لازم است از رفتار ورزشکار مشاهدات کامل به عمل آوریم یا حتی از وی سؤالاتی بپرسیم تا دیگر انگیزه‌های احتمالی را رد کنیم. توجه داشته باشید که لازم نیست ما از انگیزه‌های خود آگاه یا هوشیار باشیم. دیگران می‌توانند انگیزه‌های ما را

استنباط کنند، حتی اگر ما از وجود آنها آگاه نباشیم. همچنین، انگیزه‌ها به ما کمک می‌کنند تا درباره رفتار پیش‌بینی کنیم. اگر ما انگیزه‌ها را از فرد استنباط کنیم و اگر استنباط‌های مان درست باشند، در موقعیت خوبی قرار می‌گیریم تا درباره آن‌چه آن شخص در آینده انجام خواهد داد، پیش‌بینی کنیم. مثلاً کسی که درصدد آزار رساندن به دیگران است، خصومت را در بسیاری از موقعیت‌های متفاوت ظاهر خواهد ساخت. کسی که به همکاری دیگران نیازمند است، این همکاری را در بسیاری از موقعیت‌ها جست‌وجو خواهد کرد. شخصی که نیاز به پیشرفت دارد، در مدرسه، در محل کار، در سالن ورزش و در دیگر موقعیت‌ها با جدیت کار خواهد کرد. بدین ترتیب، در حالی که انگیزه‌ها دقیقاً به ما نمی‌گویند چه رخ خواهد داد، اما اندیشه‌ای را درباره حدود کارهایی که یک فرد انجام خواهد داد، در اختیار ما می‌گذارند.

انگیزه و ورزش

مفهوم انگیزه در ورزش و مشارکت در فعالیت گروهی بسیار مهم است. میزان تلاش و فعالیت هر ورزشکار در مسیر موفقیت به میزان انگیزه وی بستگی دارد. به نظر شما، چه چیزی ورزشکاران را تشویق می‌کند تا خود را وقف ورزش کنند؟

مردم انگیزه‌های مختلفی برای شرکت در فعالیت‌های ورزشی دارند: لذت بردن، تناسب اندام، برقراری روابط اجتماعی، رسیدن به قدرت، دستیابی به شهرت، نیاز به مورد توجه بودن، دوست‌یابی، احساس تعلق

کردن و مانند آن‌ها، انگیزه‌هایی‌اند که بازیکنان را به سوی ورزش کردن سوق می‌دهند. همان‌گونه که اشاره شد، این انگیزه‌ها دو دسته‌اند؛ انگیزه‌های درونی و انگیزه‌های بیرونی. انگیزه‌های درونی در ورزش انگیزه‌هایی‌اند که خواست درونی بازیکن را برای رسیدن به یک هدف یا خواسته تقویت می‌کنند. برای مثال، بسکتبالیستی که برای افزایش مهارت خود در بسکتبال به این ورزش می‌پردازد، انگیزه درونی دارد. گذشته از انگیزه‌های درونی، انگیزه‌های بیرونی برخاسته از نیروهایی‌اند که ورزشکاران از بیرون از نهاد خود از آن‌ها تأثیر می‌گیرد. مثلاً ورزشکاران گاهی برای تأیید اجتماعی، پاداش و غیره به ورزشی روی می‌آورند یا آن را ادامه می‌دهند. ملاحظات بالا نه تنها ضرورت شناخت نیازها در ورزشکاران و برانگیختگی آن‌ها را از سوی مربیان روشن می‌سازد، بلکه به ورزشکاران، به‌ویژه آن‌هایی که به دنبال ادامه فعالیت خود در سطوح بالا هستند، می‌گوید که به بازنگری در انگیزه‌های خود بپردازند و بکوشند با توجه به آنچه می‌آموزند، آن‌ها را دوباره تنظیم کنند. به یاد داشته باشید که انگیزه شرکت در فعالیت‌های ورزشی در ورزشکاران مختلف با هم متفاوت است. وانگهی، اغلب شما نیز برای مشارکت ورزشی خود چندین انگیزه دارید. برای مثال، بازیکن تنیس ممکن است در جلسات مربی‌گری شرکت کند تا مقامش ارتقا یابد، شایستگی خود را به اثبات برساند، صلاحیت شرکت در مسابقات قهرمانی معتبرتر را کسب کند، یا حقوق بیش‌تری دریافت کند.

گاهی این چندین انگیزه یکدیگر را تقویت می‌کنند و گاهی نیز می‌توانند به ایجاد تضادهای درونی بینجامند؛ مثل ورزشکار جوانی که در

تصمیم‌گیری بین تحصیلات دانشگاهی و شغل ورزشی‌اش عاجز می‌ماند. یکی از مهم‌ترین گرفتاری‌های مربیانی که با گروهی از ورزشکارانی کار می‌کنند که انگیزه‌های متمایز دارند، پدید آوردن فضای انگیزشی است که پیشرفت همه این انگیزه‌ها را تسهیل کند. از این‌رو، هر ورزشکاری که احتمالاً بهتر از هر کسی نیازها و خواسته‌هایش را می‌شناسد، قادر است در خود انگیزه مناسب ایجاد کند و راه‌های مشخصی برای ثابت نگه داشتن انگیزه‌اش در سطح مطلوب بیابد. بی‌تردید، انگیزه یک ویژگی شخصی ثابت نیست؛ به این معنا که اگر در ابتدا برای انجام کاری انگیزه شخصی با شدت معینی داشتید، انتظار نداشته باشید که این انگیزه تا انتها به همین‌صورت باقی بماند؛ چرا که انگیزه، یک کل ثابت نیست که در طول زمان شدتش ثابت بماند یا ناگهانی و یکسره از میان برود، بلکه میزان انگیزه تحت تأثیر عوامل بسیاری تغییر می‌کند که یکی از مهم‌ترین آن‌ها، فضای انگیزشی‌ای است که برای ورزشکار ایجاد می‌شود. در ادامه، دو مثال از دو فضای انگیزشی متفاوت بررسی شده تا این موضوع روشن‌تر شود. نخستین مثال مربوط به ورزشکاری است که در تمرینات یا مسابقه به خود اجازه هیچ‌گونه اشتباهی نمی‌دهد و با کوچک‌ترین خطایی خود را به شدت سرزنش می‌کند. او موفقیت‌های خود را نادیده می‌گیرد و خطاهایش برایش بسیار بزرگ و حل‌ناشدنی جلوه می‌کنند و از این‌رو، غالباً از خود ناراضی است و از عملکردش لذت نمی‌برد. چنین ورزشکاری بیش‌تر مواقع نیمه خالی لیوان را می‌بیند و احتمالاً خیلی زود احساس می‌کند که زمان خروجش از تیم فرارسیده است. مثال بعدی مربوط به



ورزشکاری است که بر خلاف ورزشکار قبلی، رویکردش مثبت است و به جای تقویت منفی، از تقویت مثبت استفاده می کند. او به جای سرزنش خود به خاطر اشتباهاتش، بیش تر از عملکرد مثبت خود احساس رضایت دارد و خطاهایش را به راحتی و بدون ملامت خود می پذیرد و می کوشد آن ها را با آرامش و تلاش بیش تر برطرف کند. همچنین به اجراهای خوب خود پاداش می دهد و به اصطلاح نیمه پر لیوان را می بیند. چنین بازیکنی از عملکرد خود لذت می برد و بسیار بهتر بازی می کند و در عرصه ورزش ماندگارتر خواهد بود. دقت کنید عواقبی که برای هریک از این دو مثال گفته شد، به ویژه در مورد ورزشکارانی بیش تر صدق می کند که انگیزه آن ها از مشارکت ورزشی لذت بردن است.

در مجموع، می توان گفت که انگیزه در ورزش هرچه باشد، می تواند تحت تأثیر بسیاری از عوامل، کم شود یا فزونی گیرد.

چگونه انگیزه از بین می رود؟

همان گونه که ورزشکاران انگیزه های متفاوتی برای شرکت در فعالیت های ورزشی دارند، عواملی هم که سبب کاهش انگیزه می شوند، بسیارند. مثلاً اگر کسی که به انگیزه توانمند شدن و بهبود مهارت های جسمانی در ورزش شرکت می کند، چنین احساس کند که فعالیت ورزشی نمی تواند به توانمند شدن او کمکی کند، انگیزه اش کاهش می یابد یا از بین می رود. اگر انگیزه ورزشکار یافتن دوستان جدید باشد، عجیب نخواهد بود که اگر بازیکنان تیمی که در آن قرار گرفته، رفتاری خصمانه یا حتی بیگانه وار با

هم داشته باشند، او انگیزه خود را از دست بدهد. بی گمان می دانید که اگر انگیزه تان تمایل به عضوی از گروه بودن باشد، لازم است که در گروه پذیرفته شوید تا این انگیزه کاهش نیابد و اگر به هر دلیلی (مثل عملکرد بدتان) نتوانید توجه دیگران را جلب کنید، انگیزه مشارکت ورزشی خود را از دست خواهید داد. همچنین تمایل به کسب موفقیت زمانی ارضا می شود که بتوانید در ورزش انتخابی خود موفق باشید؛ در غیر این صورت، ممکن است ترجیح دهید ورزش را کنار بگذارید. اگر دو مثالی را که در مبحث قبلی اشاره شد، مرور کنید، متوجه می شوید که اگر انگیزه تان تفریح و شادی باشد، در صورتی به ورزش ادامه خواهید داد که محیط ورزشی را پرنشاط و کم استرس بیابید. از این دست مثال ها زیادند، اما بررسی های علمی نشان داده اند که کودکان معمولاً برای به نمایش گذاشتن توانایی خود برانگیخته می شوند، از این رو به دنبال راه های تسلط و ایجاد مهارت در خود هستند تا از این طریق از فرصت های آموزشی استفاده کنند و مهارت های خود را نشان دهند. در این میان، آن هایی انگیزه بیش تر و قوی تر می خواهند داشت که بپندارند توانایی لازم را دارند و می توانند وضعیت موجود را کنترل کنند، کودکان همچنین دلایل شرکت در فعالیت ورزشی یا کناره گیری از آن را بیش تر مربوط به مربیان و رضایت اطرافیان از خود می دانند. در مقابل انگیزه جوانان و میانسالان از فعالیت ورزشی، داشتن آمادگی و تناسب جسمی است و چنانچه زمانی بدانند که تلاش ورزشی شان به این جهت ختم نمی شود، ممکن است آن را رها کنند. البته گاهی نیز تغییر رشته ورزشی ممکن است بخشی از روند ترک فعالیت

ورزشی باشد که خود بازتابی از تغییر علاقه و توجه به انجام کاری تازه است. با این همه، به دلایلی که موجب کاهش انگیزه در مشارکت ورزشی می‌شوند، باید بسیار توجه کرد. مربی خوب باید دلایلی همچون تجارب منفی ورزشکار، عدم علاقه او به مربی، کمبود فرصت برای ورزش و بازی، فشار بیش از حد در ورزش، وقت‌گیر بودن آن، تأکید بسیار بر باخت در مسابقات ورزشی، نبود تفریح و شادی، پیشرفت نکردن در مهارت و عدم کسب پیروزی و موفقیت را مدنظر داشته باشد و تا آن‌جا که ممکن است، از رخ دادن آن‌ها پیش‌گیری کند. اگر این تجارب منفی باعث کاهش انگیزه ورزشکار و کناره‌گیری او از ورزش شوند، ممکن است صدمات روانی بسیاری به ورزشکار وارد آید و او از حضور در فعالیت‌های ورزشی در سراسر زندگانی‌اش اجتناب ورزد.

جست‌وجوی انگیزه

همان‌گونه که ممکن است ورزشکاری انگیزه خود را از دست بدهد، به همان ترتیب نیز می‌تواند انگیزه را به دست آورد. عوامل اثرگذار در افزایش انگیزه فراوانند و از آن‌جا که آوردن همه این عوامل بدون تقسیم‌بندی بسیار دشوار است، لازم است به تقسیم‌بندی آلبرت کارون، روان‌شناس کانادایی، اشاره کنیم. این تقسیم‌بندی براساس دو جنبه صورت گرفته است؛ یکی تغییرپذیر بودن یا نبودن عوامل تأثیرگذار بر انگیزه، و دیگری شخصی بودن یا موقعیتی بودن این عوامل. عوامل تغییرپذیر آن دسته از عواملی‌اند که در کنترل ورزشکار یا مربی قرار دارند و عوامل تغییرناپذیر آن‌هایی‌اند

که تحت کنترل نیستند. برای مثال، ورزشکاران و مربیان بر عواملی مانند شخصیت، وضع هوا، اعمال رقیبان و تماشاگران کنترلی ندارند، اما بر عواملی مانند نظام پاداش و ساختار جلسه‌های تمرین می‌توانند کنترل داشته باشند. شخصی بودن یا موقعیتی بودن انگیزه نیز به نوعی با درونی بودن یا بیرونی بودن آن پیوند دارد که پیش‌تر بدان اشاره شد. پس در مجموع، چهار دسته عامل تأثیرگذار بر انگیزه به شرح زیر خواهند بود:

- ۱- عوامل شخصی انگیزه که به آسانی در معرض تغییر هستند.
- ۲- عوامل شخصی انگیزه که به آسانی در معرض تغییر نیستند.
- ۳- عوامل موقعیتی انگیزه که به آسانی در معرض تغییر نیستند.
- ۴- عوامل موقعیتی انگیزه که به آسانی در معرض تغییر هستند.

عوامل شخصی تغییرپذیر

عوامل شخصی تغییرپذیر عواملی‌اند که می‌توانند تحت کنترل خود شخص باشند. انتظاری که هر ورزشکاری از نتیجه کار خود دارد، یکی از این عوامل است. مثلاً اگر شرکت کردن در ورزش را مطلوب بدانید و تجربه‌های ورزشی آینده‌تان را مطبوع یا ثمربخش پیش‌بینی کنید، در این صورت انگیزه درونی برای رقابت و مشارکت ورزشی خواهید داشت و چنان‌چه این انتظارات مثبت واقعاً به حقیقت و تجربه تبدیل شوند، انگیزه‌تان در سطح بالایی باقی خواهد ماند و در فعالیت مورد نظر پایداری خواهید کرد. نگرش نیز می‌تواند یکی از عوامل تأثیرگذار بر انگیزه باشد.



نگرش مثبت به شما انگیزه شرکت در رقابت، مداومت در تلاش و رسیدن به موفقیت‌های بیش‌تر را می‌دهد و نگرش منفی نتیجه عکس خواهد داشت. در این زمینه، دو مثال در پی آمده است:

مرد میان‌سال‌ی مشغول تماشای دوی ماراتن از تلویزیون است. وی متوجه تفاوت‌های بسیاری بین ورزشکارانی می‌شود که در این رقابت شرکت کرده‌اند. برخی هم‌سن او هستند و شماری نیز چندان آماده به‌نظر نمی‌رسند. او می‌بیند که شرکت‌کنندگان یکدیگر را تشویق می‌کنند و در پایان مسابقه شادمان و خرسندند. با خود می‌اندیشد که او نیز می‌تواند سال آینده در این رقابت شرکت کند. او نگرش مثبتی دارد.

برادر این مرد نیز مشغول تماشای تلویزیون است و می‌بیند که حال دوندگان خوب نیست. بعضی به زمین می‌افتند و بعضی دیگر زانوهایشان را باندپیچی کرده‌اند و کسی به پایان مسابقه توجه نمی‌کند. او نمی‌تواند معنای این کار را دریابد. نگرش او منفی است.

نگرش‌ها از منابع گوناگونی حاصل می‌آیند؛ از جمله از تجربه‌هایمان در گذشته، از تلاش‌هایمان در فعالیت‌های ورزشی، از آنچه والدین، دوستان و مربیان‌مان می‌گویند یا انجام می‌دهند، از شکست‌های ورزشی، از پیشرفت و عدم پیشرفت و مانند آن‌ها. آنچه مهم است، این است که چه‌بسا بتوان با درایت این نگرش‌ها را تغییر داد. نحوه تجزیه و تحلیل در مورد نتیجه کار نیز به‌طور مستقیم بر انگیزه اثر دارد. انگیزه زمانی بیش‌تر می‌شود که ورزشکار نتایج مثبت را به علت توانایی و تلاش خودش بداند نه به علت خوش‌اقبال‌ی یا ساده بودن تکلیف و نتایج نامطلوب را نیز نباید به

توانایی کم خود نسبت دهد، بلکه عواملی نظیر سختی تکلیف یا تلاش کم نیز باید در نظر گرفته شود. برای مثال تنیسوری که موفقیت را به استعداد فطری خود نسبت دهد و بر این باور باشد که دوباره می‌تواند موفق شود و خود را علت موفقیتش بداند، نه بخت و اقبال را، انگیزه بیش‌تری نسبت به ورزشکاری دارد که هرگاه می‌بازد، علت را ناتوانی خود می‌داند و در هنگام پیروزی دلیل آن را ضعف حریف خود قلمداد می‌کند.

عوامل شخصی تغییرناپذیر

ورزشکاران دارای مجموعه‌ای از عوامل شخصی تغییرناپذیر هستند که گرچه شاید به‌طور مطلق نتوان گفت آن‌ها تغییرناپذیرند، اما تغییر دادن‌شان آن‌قدر دشوار است که تغییرناپذیر به‌شمار می‌روند. برای مثال، شخصیت فرد، توانایی حرکتی وی، اضطراب صفتی و نیاز به پیشرفت و ویژگی‌های تغییرناپذیری هستند. هر ورزشکار خوب به‌جای نادیده گرفتن این عوامل، تلاش می‌کند راهبردهای معینی را اتخاذ کند تا به بهترین وجه استعدادهای منحصر به‌فرد خود را به کار گیرد و راه‌ها را برای غلبه بر محدودیت‌ها فراهم آورد.

عوامل موقعیتی تغییرناپذیر

بسیاری از جنبه‌های ورزشی بخشی ذاتی از موقعیت‌اند و به آسانی نمی‌توان آن‌ها را تغییر داد. مثلاً ورزشکاران ماهر حضور تماشاگران را دوست دارند و حضورشان آن‌ها را برمی‌انگیزد. در عین حال، حضور تماشاگران می‌تواند

اثری نامطلوب بر ورزشکاران بی تجربه به جای گذارد. از دیگر عوامل موقعیتی تغییرناپذیر، محیط گروهی است که در انگیزش مؤثر است. وقتی تیمی موفق است، اعضای تیم انگیزه بیش تری دارند و بر یکدیگر نیز اثر انگیزشی مثبت می گذارند. ولی هنگامی که تیمی نمی تواند به هدف های تیمی دست یابد، عواملی در انگیزش آن ها مانع می آفریند. از جمله این عوامل احساس افتخار کم تر در گروه است. عدم تمایل به ادامه هدف گزینی، اطمینان کم تر به توانایی تیمی در رسیدن به هدف، پرهیز از مسئولیت در عملکرد تیم و تمایل اعضا به ترک گروه، زمانی که این عوامل بر جو حاکم بر گروه غلبه کند، باعث کاهش انگیزش هریک از افراد می شود.

عوامل موقعیتی تغییر پذیر

این عوامل از رایج ترین موارد برای انگیزختن ورزشکاران هستند، چرا که اغلب در کنترل مستقیم مربی یا بازیکن قرار دارند. برای مثال، بازیکنی که دچار افت شده است، ممکن است نیاز به تجربه ای موفقیت آمیز داشته باشد تا به او کمک کند اعتماد به نفسش را به دست آورد. راهبردهایی مانند پاداش، هدف گزینی، جلسات تمرینی متنوع و تقویت اجتماعی از این دسته اند. از آنجایی که این عوامل تغییر پذیرند و با تغییر آگاهانه آن می توان انگیزه را بالا برد، در مورد آن توضیح بیش تری آمده است.

پاداش

پاداش مادی تقویت مثبت را در پی دارد. اگر این پاداش ها در زمان مناسب

داده شوند، می‌توانند ورزشکار و تیم را برانگیزند تا رفتارهای مطلوب معینی را ادامه دهند و از رفتارهای نامطلوب بکاهند یا آن‌ها را از بین ببرند. پس منتظر نباشید که به شما پاداش بدهند، بلکه هر کجا لازم بود، خودتان دست به کار شوید و به عملکرد خوب‌تان پاداش بدهید.

تنوع جلسات تمرینی

جلسات تمرینی متنوع نیز اثر انگیزشی دارند و اگر این جلسات مهیج و متنوع نباشند، ممکن است علاقه خود به ادامه فعالیت را از دست بدهید. پس تا جایی که امکان دارد جلسات تمرینی خود را متنوع کنید.

هدف‌گزینی

داشتن هدف مناسب باعث ایجاد انگیزه مناسب می‌شود و هدف نامناسب انگیزه را کم می‌کند یا از بین می‌برد. همه ما هدف‌گزینی‌مان خوب است. مثلاً تصمیم به کم کردن وزن، گردش، سیاحت و غیره هدف‌هایی‌اند که برمی‌گزینیم. با این همه، در دستیابی به این هدف‌ها کم‌تر توفیق می‌یابیم که چه‌بسا به این علت است که این هدف‌ها غیرواقعی و مبهم‌اند و برای دستیابی مجال افزون‌تری می‌خواهند. ورزشکاران گاهی این نکته را در نظر نمی‌گیرند که برای دستیابی به هدف‌های بلند لازم است آن‌ها را به هدف‌های کوتاه‌مدت تقسیم کنند. برای مثال، اگر شناگر هستید، هدف کوتاه‌مدت‌تان می‌تواند بازی در یک تیم لیگ و هدف بلندمدت شما می‌تواند راه یافتن به تیم ملی شنا باشد که دستیابی به اولی بسیار ساده‌تر

از دستیابی به هدف دوم است. در این میان، پرسش آن است که چرا هدف‌گزینی سودمند است.

هدف‌گزینی سودمند است، زیرا:

- به پی‌گیری ورزشکار کمک می‌کند. اگر کاری کنیم که بتوانیم عملکردمان را بسنجیم و در کنار آن هدف‌های کوتاه‌مدتی مشخص کنیم، نه تنها خواهیم دید که هدف‌های بلندمدت دست‌یافتنی هستند، بلکه درمی‌یابیم که به آن‌ها دست یافته‌ایم.
- توجه را به مهارت خاصی جلب می‌کند. این روند سبب متمرکز شدن ورزشکار و کاهش بی‌اطمینانی می‌شود.
- اعتماد به نفس خود را بالا ببرید. هدف‌گزینی باعث می‌شود زمانی که در مورد دستیابی به اهداف‌تان اطلاع حاصل می‌کنید، اعتماد به نفس‌تان افزایش یابد و انگیزه‌تان حفظ شود و یا افزایش پیدا کند.
- تمرکز بر هدف خاص، طی اجرا استرس را کاهش می‌دهد. با کار کردن در جهت یک هدف مشخص، توجه‌تان را به آن معطوف می‌کنید. از این‌رو، انگیزه زیادی را که ممکن است از منابع دیگر ایجاد شود حفظ خواهید کرد.
- به دستیابی به اهداف بلندمدت کمک خواهد کرد. مجموع اهداف کوتاه‌مدت در طول زمان امکان رسیدن به اهداف بلندمدت را فراهم می‌آورد.

اکنون که اهمیت هدف‌گزینی کوتاه‌مدت و بلندمدت مشخص شده است، در ادامه انواع هدف‌هایی را که ورزشکار یا بازیکن می‌تواند داشته باشد، بررسی می‌کنیم.

انواع هدف

هدف‌هایی که عامه مردم و به‌ویژه ورزشکاران برای خود یا دیگران تعیین می‌کنند، به دو دسته کلی طبقه‌بندی می‌شوند. دسته نخست، هدف‌هایی که گرایش عملکردی دارند و دسته دوم هدف‌هایی که گرایش نتیجه‌ای دارند. ورزشکار عملکردگرا بر عملکرد خود تمرکز دارد و هدف‌های مشخصی برای بهبود عملکردش برمی‌گزیند تا مهارتش از گذشته بهتر شود. مثلاً ممکن است هدف یک بازیکن تنیس گرفتن ۱۰ سرویس از ۱۲ سرویس در کل بازی باشد. کسانی که عملکردگرا هستند، بر خود مسلط‌ترند، هدف‌های واقع‌بینانه‌تری برمی‌گزینند و کم‌تر احتمال دارد که شکست را یک عقب‌ماندگی بزرگ بپندارند.

در مقابل، ورزشکاران نتیجه‌گرا موفقیت خود را در مقایسه با دیگران قضاوت می‌کنند؛ مانند پیروزی در مسابقه. از آن‌جا که برد و باخت در مسابقه در کنترل کامل آن‌ها نیست و همچنین پیش‌بینی‌شدنی هم نیست، نتیجه‌گرایان در حفظ احساس شایستگی خود مشکل دارند. تصور آن‌ها از توانایی‌شان به نتیجه برد و باخت‌هایشان بستگی دارد و با چند شکست احساس شایستگی را از دست می‌دهند. ممکن است آن‌ها برای حفظ ارزشمندی‌شان در موقعیت‌هایی بازی کنند که برد یا باخت در آن‌ها



قطعی باشد. همچنین، کم‌تر احتمال دارد که با انگیزه‌تر از ورزشکاران عملکردگرا باشد. با این توضیحات، گمان می‌برید که در شمار کدام دسته از ورزشکاران قرار دارید؟ عملکردگرا یا نتیجه‌گرا؟

هدف مؤثر کدام است؟

برای این که هدفی مؤثر باشد، باید در هدف‌گزینی عواملی مانند توانایی، نگرش، میزان اضطراب، سطح تبحر، اعتماد به نفس و انگیزه ورزشکار را در نظر بگیریم. مثلاً نوجوانی که در حال یادگیری هاکی است، باید هدف‌هایی داشته باشد که به آسانی و در کوتاه‌مدت دست‌یافتنی باشند تا انگیزه او افزایش یابد. در مقابل، یک بازیکن هاکی استانی که انگیزه کافی دارد، از هدف‌هایی بیش‌تر سود می‌برد که دستیابی به آن‌ها مدتی به درازا می‌کشد. در نظر داشته باشید که خود شما هم به‌عنوان بازیکن باید در هدف‌گزینی مشارکت داشته باشید، زیرا این روند باعث افزایش تعهدتان به اهداف مورد نظر خواهد شد. همچنین، بکوشید هدف‌هایتان سنجش‌پذیر باشند تا هنگامی که به آن‌ها دست یافتید، از موفقیت خود آگاه شوید. هدف‌هایی که به آسانی قابل ثبت و اندازه‌گیری‌اند، اطلاعاتی واضح و قابل فهم به دست می‌دهند. مثلاً، زمان اجرا یکی از این هدف‌ها به‌شمار می‌آید. هدف‌هایی که مستلزم مشاهدات طولانی‌اند، احتمال ثبت و خواندن‌شان اندک است. سنجش برخی از هدف‌ها نیز ممکن است دشوار باشد. با این همه، اگر پرسشنامه‌های خودسنجی را به مناسبت‌های مختلف پر کنید، می‌توانید تغییرات عملکردتان را در طی زمان با یکدیگر

مقایسه کنید. نکته دیگر این است که اهداف دشوار و دست‌نیافتنی ممکن است انگیزه را کاهش دهند؛ چرا که شاید علی‌رغم تلاش‌های مکرر نتوانید به آن هدف برسید و انگیزه‌تان را از دست بدهید. از سویی اهداف بسیار آسان نیز می‌توانند باعث دل‌زدگی و کاهش انگیزه شوند. پس تنظیم میزان دشواری دسترسی به هدف باید با توجه به توانایی ورزشکار صورت گیرد. وانگهی، لازم است که هدف ویژه باشد؛ یعنی این‌که باید خودتان به درستی بدانید برای چه چیزی تلاش می‌کنید و چه هنگام آن را به دست می‌آورید. مسئله دیگر این است که هدف خوب، هدفی است که برای ورزشکار قابل کنترل باشد؛ به این معنا که هدف نباید وابسته به عملکرد دیگران باشد. شاید دانستن این نکته جالب باشد که ورزشکاران عملکردگرا به تعیین هدف‌هایی علاقه نشان می‌دهند که بر آن‌ها کنترل دارند، در حالی که ورزشکاران نتیجه‌گرا برای رسیدن به هدف‌هایشان بیش‌تر به عملکرد دیگران وابسته‌اند. همچنین، هدف‌ها باید چالش‌برانگیز باشند، چرا که وقتی هدف چالش‌برانگیز باشد، با خود پاداش و رضایت‌مندی به همراه خواهد داشت. البته نیازها و توانایی خاص هر یک از ورزشکاران در تعیین این که چه چیزی چالش‌برانگیز است، بسیار اهمیت دارد. مثلاً اگر در زمره ورزشکارانی هستید که انگیزه زیادی برای پرهیز از شکست دارند، ممکن است برای هدف‌گزینی و دستیابی به هدف نیاز به کمک خاصی داشته باشید، زیرا احتمال تعیین هدف‌های نامناسب در شما بالا می‌رود؛ دلیل آن هم این است که احتمالاً به دنبال هدف‌هایی هستید که برد و باخت‌تان را تضمین کند. نکته آخر

که باید در هدف‌گزینی مورد نظر قرار دهید، این است که اهداف باید مشخص باشند؛ یعنی هدف‌ها باید با نیازها و توانایی‌هایتان متناسب باشند و از رهگذر مشورت با مربی یا روان‌شناس درباره آن‌ها تصمیم بگیرید. البته باید بتوانید در درازمدت بدون کمک مربی هدف‌هایتان را تعیین کنید. آنچه پس از تعیین هدف باعث پایداری در هدف می‌شود، تشویق شدن و اطلاع یافتن از فاصله اجرای‌تان با هدف و نحوه رسیدن‌تان به هدف است. شایسته است گاهی به ارزیابی دوباره پردازید تا دریابید که آیا هدف‌هایتان مناسب بوده‌اند یا نه؛ در صورت لزوم به اصلاح هدف‌ها پردازید.

انگیزه یا انگیزختگی

پرسشی که در این مبحث مطرح می‌شود، این است که آیا می‌توان همه رفتارهای پرانرژی را قبل، حین یا پس از بازی به انگیزه بالای ورزشکار نسبت داد. آیا انگیزه بالا می‌تواند توجیه‌کننده حالتی باشد که ورزشکار در موقعیتی که برایش بسیار مهم است، دارد؟ بیایید به یک مثال ملموس توجه کنیم. اگر ورزشگاه آزادی و خیابان‌های منتهی به آن را پس از یک بازی بین دو تیم معروف به‌خاطر آوردید، من به هدف خود رسیده‌ام. درست است که تماشاچیان که برای تماشای مستقیم بازی به ورزشگاه می‌آیند، انگیزه فراوانی دارند، اما آیا رفتارهای خشونت‌آمیز آن‌ها در برابر یکدیگر و محیط اطراف‌شان پس از بازی و تخریب اموال عمومی را می‌توان به انگیزه آن‌ها نسبت داد؟ این مسئله در مورد ورزشکاری که در هنگام گل خوردن یا

هر شکستی دست به اعمال غیراخلاقی می‌زند نیز صدق می‌کند. در پاسخ لازم است بگویم که این هیجانات آنی و مخرب و معمولاً غیراخلاقی ناشی از انگیزه نیست و آنچه باعث می‌شود شاهد چنین رفتارهایی باشیم، این است که فرد در آن لحظه از نظر شناختی و جسمانی انگیزه‌نگینی بالایی دارد که با انگیزه متفاوت است و بازیکن نمی‌تواند با بیان این که انگیزه من بالاست، این گونه رفتارها را توجیه کند.

راه کارهای افزایش انگیزه

روش و قاعده خاص و واحدی برای یافتن انگیزه وجود ندارد؛ چرا که انگیزه‌ها همیشه دست‌خوش تفاوت‌های فردی هستند و از طرفی عوامل محیطی نیز بر آن‌ها تأثیر می‌گذارند. اما اصولی یافت می‌شوند که با آگاهی از آن‌ها می‌توان راحت‌تر انگیزه را کنترل کرد. در پی به چند اصل مهم اشاره می‌شود.

خود را بشناسید

نخستین گام در افزایش انگیزه و رساندن آن به حد مطلوب این است که بازیکنان خود را بشناسند. با شناخت خود و ارزش‌هایشان می‌توانید شیوه‌ای اتخاذ کنید تا به انگیزه مطلوب برسید. اگر به‌خاطر داشته باشید، پیش‌تر گفته شد که عامل انگیزشی باید برای ورزشکار واجد اهمیت باشد تا در وی انگیزه ایجاد شود. بنابر تفاوت‌های فردی موجود بین ورزشکاران، برای هر ورزشکاری عوامل خاصی بااهمیت است و برای دیگر ورزشکاران عوامل

دیگری. آگاهی از این عوامل مهم و راه‌های برانگیزاندن آن‌ها می‌تواند برای بازیکنان بسیار مؤثر باشد.

در به‌دست آوردن یک فضای گروهی مثبت با سایر بازیکنان همکاری کنید

همه ورزشکاران به این احساس نیاز دارند که در طی مشارکت ورزشی از حمایت اجتماعی برخوردار هستند تا تقویت اجتماعی را که عاملی انگیزشی است، درک کنند. بنابراین، بکوشید با ایجاد ارتباط صمیمی و مثبت با هم‌تیمی‌هایتان جمعی صمیمی داشته باشید تا فشارهای ناشی از تمرین و یکنواختی و خستگی احتمالی از جلسات طولانی تمرین انگیزه‌تان را کاهش ندهد.

پیشرفت خود را ارزیابی کنید و به خود پاداش دهید

با پیشرفت جلسات تمرین به ارزیابی عملکرد خود بپردازید و در صورت پیشرفت، به خود جایزه بدهید. چنانچه مرتکب خطایی می‌شوید، آن اشتباه را آنقدر بزرگ جلوه ندهید که توانمندی‌هایتان را از یاد ببرید و خود را سرزنش کنید؛ بلکه در عین واقع‌بینی، بکوشید اشتباه خود را تصحیح کنید. ترس از شکست را دور بریزید و به‌جای آن بر عواملی تمرکز کنید که برای موفقیت نیاز دارید.

برای خود یک الگو در نظر بگیرید

مشاهده یک الگوی در حال اجرای مهارت می‌تواند بر نحوه تفکر و

ذهنیت شما تأثیرگذار باشد. مشاهده کسی که قادر است تکلیفی را بدون به بار آوردن نتایج منفی با موفقیت به انجام رساند، موجب می‌شود که این انتظار در شما نیز ایجاد شود که اگر تلاش خود را افزایش دهید، می‌توانید به موفقیت برسید و این‌گونه انگیزه شما در تلاش کردن افزایش می‌یابد.

محیط تمرینی خود را متعادل و جذاب کنید

به یاد داشته باشید که تنوع در تمرین لازم است. پس تا جایی که ممکن است، محیط تمرینی خود را از یکنواختی دریاورید.

مشتاق، مثبت‌اندیش و صادق باشید

اشتیاق و مثبت‌اندیشی باعث می‌شود که از منفی‌بافی پرهیزید و به جای خیال‌بافی، تلاش کنید. در عین حال، باید با خود در مورد عملکردتان صادق باشید. به دنبال روش‌های پیشرفت خود باشید و در صورت لزوم، در این راه از مربی یا روان‌شناس کمک بگیرید.

دلگرم و باوقار باشید

همیشه به خود یادآوری کنید که هر بازیکنی گاه می‌برد و گاهی شکست می‌خورد. به خاطر داشته باشید که همه ما اشتباه می‌کنیم و بهتر است از این اشتباهات درس بگیریم.



راه‌های کنترل استرس را بیاموزید

اگر در جریان بازی دچار استرس و اضطراب فراوان باشید، ممکن است رفته‌رفته انگیزه خود را از دست بدهید. با آموختن راه‌کارهای کنترل استرس می‌توانید کاهش انگیزه را در خود کنترل کنید.

نقش فعالی در کنترل انگیزه خود به عهده بگیرید

مشکل اغلب افراد این است که سال‌ها رفتاری را در پیش می‌گیرند که به آن خو کرده‌اند و گاهی خود را با افکار منفی سرگرم می‌سازند. این افراد از تلاش زیاد می‌ترسند و دوست ندارند از لاک خود خارج شوند. هر تغییری برای آن‌ها دشوار است، چرا که به تلاش نیاز دارد و ممکن است همراه با شکست و ناخشنودی باشد. آن‌ها چنان به یک فکر یا رفتار عادت می‌کنند که حتی اندیشیدن به تغییر برای‌شان دشوار است و به همین دلیل ترجیح می‌دهند این‌گونه گمان کنند که هیچ تلاشی به نتیجه نمی‌رسد. اما اگر می‌خواهید موفقیتی را کسب کنید، چه این موفقیت ورزشی باشد و چه غیرورزشی، باید از لاک خود خارج شوید و به تلاش بپردازید؛ ذهنیت منفی خود را دور بریزید، صبور باشید و با هر شکست کوچک ناامید و تسلیم نشوید و هرگاه که تلاش روزانه برای گرفتن تصمیمات هوشمندانه و اجراهای مصرانه شما را خسته کرد، فقط این جمله را تکرار کنید که «من تسلیم نمی‌شوم» و این‌گونه انگیزه‌تان برای ادامه تلاش ابقا می‌شود. شاید اگر بازیکن مبتدی باشید، نیاز داشته باشید تا مربی‌تان به شما انگیزه بدهد؛ اما هرچه جلوتر می‌روید، باید انگیزه‌های درونی خود را جست‌وجو کنید

و از آن‌ها برای ادامه تلاش‌تان کمک بگیرید. اگر از قهرمانان سؤال کنید، خواهید دید که آن‌ها به جای فرار از شکست، با آن مواجه شده‌اند و آن را به مثابه بخشی از رقابت پذیرفته‌اند. آن‌ها دریافته‌اند که اگر از شکست درس بگیرند، ناکامی‌شان زمینه‌ساز بالندگی خواهد شد. گفتن یک جمله از محمدعلی کلی خالی از لطف نیست. وی گفته است: «من از تک‌تک لحظات تمرین متنفر بودم، ولی به خود می‌گفتم الآن درد را تحمل کن و بقیه عمر را همچون یک قهرمان زندگی کن».

در هدف‌گزینی با مربی‌تان همکاری کنید

ورزشکاران موفق علاوه بر این‌که هدفمند هستند، می‌کوشند به تدریج مسئولیت برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف را خود به‌عهده گیرند و سپس پله‌پله برای رسیدن به آن‌ها اقدام کنند. شما نیز می‌توانید پس از تعیین اهداف‌تان، آن‌ها را تجسم کنید تا باورشان کنید. سپس آن‌ها را بنویسید و در جایی نگه دارید تا هر روز بدانید به دنبال چه هستید. به یاد داشته باشید که اگر اهداف‌تان شما را به وجد نمی‌آورد، آن‌ها را نادرست انتخاب کرده‌اید. پس دوباره شروع کنید و اهداف جدیدی تنظیم کنید. هر روز زمانی را به مرور اهداف‌تان و پیشرفتی که در مسیر رسیدن به آن‌ها داشته‌اید، اختصاص دهید. اندازه‌گیری میزان پیشرفت، شما را در دستیابی به نتایج مطلوب تشویق می‌کند و در شناخت مشکلاتی که دارید، یاریگرتان خواهد بود. بها دادن به پیروزی‌هایتان نیز راهی برای تشویق خودتان است. در این راه احتمالات را باور داشته باشید و نگذارید

ترس‌هایتان راه کامیابی را سد کند. به این نکته توجه کنید که همیشه انجام کاری جدید با هراس همراه است.

به موفقیت خود بیندیشید

کسانی که موفق‌اند، به خود و توانایی‌های‌شان برای پیروزی ایمان دارند. آن‌ها با وجود موانع و شکست‌هایی که با آن مواجه می‌شوند، از حرکت باز نمی‌ایستند. کسان زیادی هستند که با نخستین مشکل واداده‌اند و دیگر نتوانسته‌اند مسیر خود را ادامه دهند. هر کسی ممکن است بیش از یک‌بار و به روش‌های مختلف شکست بخورد. اعتقاد به این که بدون مانع و شکست به اهداف‌تان می‌رسید، نامعقول است و به شکست می‌انجامد.

کمک کردن یا مانع شدن

تلاش کنید دور و برتان را کسانی بگیرند که مشوق‌تان باشند و به شما انگیزه دهند. از خود بپرسید آیا افرادی که در زندگی شما هستند، کمک‌تان می‌کنند یا شما را از پیمودن راه موفقیت باز می‌دارند. سپس در این باره، هر تغییری که لازم است، اعمال کنید.

زمان آرامش

هر روز زمانی را به آرامش یافتن اختصاص دهید. ذهن‌تان را خاموش کنید و به فعالیتی که از آن لذت می‌برید، بپردازید؛ قدم بزنید، دوچرخه‌سواری کنید یا زمانی را با خانواده خوش باشید. تعادل بین کار و تفریح، نقش مهمی

در بانگیزه ماندن دارد. بیاموزید که با اشتیاق زندگی کنید و با سرزندگی به فعالیت‌های ورزشی خود ادامه دهید. بدانید که گرچه بسیار مهم است تمرکز خود را معطوف به اهداف‌تان کنید، ولی مسیر هم می‌تواند درست مثل مقصد هیجان‌انگیز و محرک باشد. پس مراقب باشید و لذت ببرید.

منابع فارسی و انگلیسی:

- ۱- اتکینسون، ریتا؛ اتکینسون، ریچارد؛ هیلگارد، ارنست. زمینه روان‌شناسی. ترجمه محمدتقی براهنی و همکاران. تهران: انتشارات رشد، ۱۳۶۸.
- ۲- اسپینک، کوین؛ پمبرتن، سینتیا؛ رابرتز، کلین. آموزش روان‌شناسی ورزشی؛ راهنمای عملی برای درک مفاهیم اساسی روان‌شناسی ورزشی. ترجمه محمدکاظم واعظ موسوی؛ معصومه شجاعی. تهران: انتشارات رشد، ۱۳۸۲.
- ۳- استیک، دیورا. انگیزش برای یادگیری؛ از نظریه تا عمل. رمضان حسن‌زاده؛ نرجس عمویی. تهران: نشر دنیای پژوهش، ۱۳۸۵.
- ۴- فرانکن، رابرت. انگیزش و هیجان. ترجمه حسن شمس اسفندآباد؛ غلامرضا محمودی؛ سوزان امامی‌پور. تهران: نشر نی، ۱۳۸۴.
- ۵- خداپناهی، محمدکریم. انگیزش و هیجان. تهران: نشر سازمان

مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت)، ۱۳۸۴.

۶- لیس، لاری. تمرینات ورزشی راهی به سوی سلامت روانی.

ترجمه مهتاب اسکندر نژاد. تهران: نشر اختر، ۱۳۸۲.

۷- نارتنز، راینز. روان‌شناسی ورزشی؛ راهنمای مربیان. ترجمه

محمد خبیری. تهران: نشر بامداد، ۱۳۸۵.

۸- موکیلی، آکس؛ دانتزر، روبرت. انگیزش و هیجان. ترجمه

حمزه گنجی؛ علی پیکانی. تهران: نشر ساوالان، ۱۳۸۴.

۹- واعظ موسوی، محمد کاظم. «بازشناسی شیوه‌های

به‌کارگیری روان‌شناسی ورزش در توسعه ورزش

همگانی». خلاصه مقالات هفتمین کنگره علمی تربیت‌بدنی

و ورزش، بندرعباس: سازمان تربیت‌بدنی ایران، ص ۱۵،

اسفند ۱۳۷۷.

۱۰- وودز، باربارا. روان‌شناسی ورزشی. ترجمه فتح‌الله مسیبی،

تهران: نشر بامداد کتاب، ۱۳۸۶.

۱۱- هوارد انشل، مارک. روان‌شناسی ورزشی؛ از تئوری تا عمل.

ترجمه علی‌اصغر مسدد.

۱۲- هی‌وود، کاتلین. رشد و تکامل حرکتی. ترجمه مهدی

نمازی‌زاده؛ محمدعلی اصلانخانی. تهران: انتشارات سمت،

۱۳۷۷.

- 13- Seise Brown, Judson. The motivation of behavior.
New York: McGraw-Hill, 1961.
- 14- Buckworth, Janet; Dishman, Rod. Exercise
psychology. United states of America:
human kinetics, 2002.
- 15- Bulter, Richard. sports psychology in
performance. Oxford: Buttreworth- Heinemann,
1997.

منابع اینترنتی:

www.multikulti.org
www.tebyan.net
www.wikipedia.com
www.athleticinsight.com
www.sportjournal.com
www.getcited.com



.

