**Лекция 014. Формы психологического воздействия тренера на спортсменов**

Воздействие тренера на сознание и волю спортсменов может осуществляться в форме проявления внимания к ним, просьбы, требования, убеждения, внушения и др.

Проявление внимания

Существенным моментом общения тренера со спортсменом на групповых тренировочных занятиях является проявление внимания к каждому ученику. Если тренер видит ученика, но не проявляет к нему внимания, то ученику кажется, что он лишь фон для тренера, не воспринимается им как отдельная личность, что тренер безразличен к его успехам. Пока обращенное к ученику слово, жест, легкий кивок, улыбка не покажут ученику, что его видят, ученик чувствует себя на тренировке обезличенным. Такое положение как бы освобождает его от необходимости вести себя дисциплинированно. Больше того, нарушение дисциплины может быть следствием протеста ученика против невнимания к нему тренера, может быть способом, с помощью которого он хочет привлечь к себе внимание.

Поэтому тренер должен стремиться к тому, чтобы каждый ученик чувствовал на занятии, что он находится в поле внимания тренера. Это достигается путем установления различных контактов-обращений к учащимся в форме вопросов: "Как ты себя чувствуешь?", "Не ушибся?", "Не больно?" или путем выражения согласия, одобрения, просьбы. Множество контактов-обращений создает у учащегося впечатление постоянного контроля над ним. При этом важно, чтобы тренер в начале знакомства с новичками не путал их имена и фамилии.

Почувствовав к себе внимание, ученик становится раскованным и доверчивым. Ему льстит проявление внимания со стороны тренера, и он отвечает взаимностью, старается выполнить задание как можно лучше.

Учитывая поощрительную функцию внимания, преднамеренное его отсутствие может использоваться как мера наказания за плохое поведение и проявление лености на занятии. Например, при опросе тренер может каждый раз как бы не замечать провинившегося ученика.

Просьба как форма воздействия на ученика может использоваться в том случае, когда тренер не хочет из педагогических соображений придавать общению официальный характер. Ученику льстит, что вместо требования используется форма обращения, в которой проявляется некоторый момент зависимости тренера от ученика. Это сразу меняет отношение ученика к воздействию тренера: ему хочется показать, что и он что-то значит в возникшей ситуации.

Требование является жестким воздействием. Его использование обусловлено более высоким статусом тренера. Надо учитывать, что смысл ряда требований тренер должен аргументировать. Аргументация снимает с требования окраску волюнтаристского воздействия тренера на спортсменов ("Потому, что я так считаю", "Потому, что я тренер, а не вы"), придает им целесообразность.

Конечный эффект всякого индивидуального воздействия на спортсмена – в педагогических либо психологических и психотерапевтических целях – определяется не только личностными качествами этого спортсмена, но в большей степени качествами его непосредственного окружения. Если спортсмен <…>упорно отклоняется от определенного задания тренера, то причина может заключаться в отрицательном отношении к занятиям авторитетного члена этой команды или спортсменов из других видов спорта, чье мнение по какой-то причине значимо для данного индивида.

Каждое требование может быть аргументировано по-разному в зависимости от обстоятельств. Все зависит от творчества, выдумки тренера. При этом следует учитывать, что:

* аргументация не должна превращаться в постоянное чтение морали, назидание;
* аргумент, хотя и может быть заготовлен тренером, для спортсменов должен выглядеть экспромтом, поэтому нельзя повторять уже раз высказанную аргументацию;
* строя аргументацию, необходимо учитывать возрастные и половые особенности своих учеников.

К сожалению, очень хороший человек не бывает выдающимся тренером. Тренер должен быть жестким и требовательным.

Убеждение. Его основой служит разъяснение причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личностной значимости решения того или иного вопроса. Убеждать можно не только словом, но и делом, личным примером. В психологическом отношении убеждение наиболее надежно.

Чтобы переубедить учеников в чем-то и не толкать их при этом к конфликту, всегда начинайте разрешение спорного вопроса, неудачного поведения с похвалы, с тезисов, с которыми они согласны, и только найдя общий язык, приступайте к разбору конфликтной ситуации, спорного вопроса. Практика убеждает: лучше сначала одобрить высказанные молодым человеком мысли, совершенные поступки, а потом сказать: "Но можно и по-другому…" или "А как вы думаете, если попробовать иначе, например вот так…"

Внушение – это психологическое воздействие одного человека на другого (или одного человека на группу лиц, или наоборот), которое осуществляется с помощью речи и неречевых средств (жестов, мимики и т.п.) и отличается сниженной аргументацией. Внушение адресовано не к разуму и логике, а к чувствам. Спортсмены при внушении верят в те доводы, которые высказываются тренером даже бездоказательно. В этом случае они ориентируются не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник, то есть на то лицо, которое дает советы или указания. Внушение, принимаемое спортсменами, становится их внутренней установкой, которая направляет, регулирует и стимулирует их психическую и физическую активность.

По критерию наличия цели и усилий, применяемых тренером для внушения, выделяются непреднамеренное и преднамеренное внушения. Первое характеризуется тем, что тренер не ставит перед собой цель внушить ученику ту или иную мысль, например неверие в свои силы. Однако такое отрицательное внушающее действие может оказать поведение тренера, связанное с сильным переживанием исхода предстоящего соревнования.

Один из тренеров по боксу, когда не был уверен в победе своего ученика, перед выходом того на ринг все время от волнения поправлял свой галстук. Спортсмен, несколько раз проиграв бои, обратил на это внимание и теперь, прогнозируя свои шансы на успех, стал обращать внимание на эту особенность поведения тренера. В результате, как только он замечал, что тренер поправляет свой галстук, его победная мотивация снижалась и появлялась неуверенность.

Характерной особенностью непреднамеренного внушения является то, что внушающий человек может сам этого не подозревать.

Преднамеренное внушение характеризуется наличием конкретной цели: тренер знает, что и кому он хочет внушить. В зависимости от особенностей ученика внушающий подбирает наиболее эффективный в данной ситуации прием.

По содержанию того, что внушается, выделяют специфическое и неспецифическое внушения. Первое связано с конкретными мыслями, действиями и поступками, второе – с теми или иными психическими состояниями, хорошим или плохим настроением, эмоциональным подъемом или спадом и т.п.

По способу воздействия внушения делятся на прямое (открытое) и косвенное (закрытое). Первое характеризуется открытостью цели внушения и прямой направленностью на конкретного ученика: "Ты совершенно спокоен… Твои руки тверды и послушны, а глаз точен… При стрельбе ты покажешь хороший результат". Второе обладает свойством опосредованного воздействия на ученика. Можно, например, сказать ученику, что какой-то сильный спортсмен проиграл относительно слабому спортсмену. В этом высказывании будет скрыто присутствовать внушение, что данный ученик в состоянии обыграть этого сильного спортсмена. Отрицательная сторона внушения подобного типа будет в том случае, когда ученику предстоит встреча со слабым спортсменом, обыгравшим до этого сильного противника. Такое сообщение может вызвать у спортсмена неуверенность в своих силах. Косвенное, или закрытое, внушение является, таким образом, как отмечает А.Г. Ковалев, внушением "окольным путем".

Условия успешности прямого внушения. Поскольку при внушении общение происходит как минимум между двумя людьми – внушающим (суггестером) и внушаемым (суггерентом), успех этого процесса зависит, прежде всего, от особенностей того и другого.

Внушение протекает более успешно, если тренер обладает авторитетом и высоким социальным статусом. Способствует успешному внушению доброжелательное отношение тренера к спортсмену. Следует также учитывать, что возбужденное, эмоционально приподнятое состояние способствует положительному внушению. Кроме того, тренер должен чувствовать психологическое превосходство над спортсменом. От этого во многом зависит уверенность тренера в достижении цели внушения. Уверенность/неуверенность тренера при внушении сказывается в интонации голоса, мимике и т.д. и через них передается внушаемому спортсмену.

Успешность внушения определяется также психологическими особенностями спортсменов: внушаемость выше у спортсменов со слабой нервной системой ивысокой тревожностью. Имеет значение и отношение спортсмена к тому, что ему внушается. Трудно преодолеть внутреннее сопротивление человека внушению, если оно касается его мировоззрения. Даже в гипнозе, когда критичность человека снижена, ему трудно внушить то, что противоречит его взглядам и убеждениям. Хуже воспринимать и то, что вызывает сомнение, недоверие. Неуверенность учеников повышает внушающие воздействия тренеров. Высокой внушаемостью обладают дети, поскольку у них сильно выражена эмоциональность и недостаточно развиты волевые качества и критичность мышления.

В группе внушающее воздействие на каждого ее члена оказывается более сильным, чем при индивидуальном воздействии.

Тренеру следует учитывать и свои возможности в осуществлении внушения. Если авторитет тренера достаточно высок, он может внушать от своего имени, если же нет, то может прибегнуть к имени другого человека, являющегося для ученика более авторитетным. Можно опираться и на мнение команды.

Помимо внушения существуют и другие способы словесного воздействия на учеников.

Воздействие через противопоставление: один ученик противопоставляется другому, с которым он соревнуется. В этом случае делается ставка на то, что ученик не захочет уступить в заочном соревновании. Например, тренер говорит ученику: "Вряд ли у тебя хватит смелости, чтобы сделать это упражнение. Вот Х. (ученик, с которым спортсмен соревнуется) наверняка не побоялся бы". Эффективность этого приема зависит от ряда условий. Во-первых, ученик не должен знать истинных намерений тренера; во-вторых, необходимо, чтобы противопоставляемый действительно являлся для ученика конкурентом; в-третьих, ученик должен верить, что конкурент действительно может сделать то, о чем говорит тренер.

Воздействие через запрет: словесная формула выглядит как запрещение совершать то или иное действие, но запрет совершенно не аргументирован. В этом случае при наличии у спортсмена негативизма, то есть скрытого противодействия приказаниям, запрет может явиться стимулом к совершению запрещенного действия. Если из формулы запрета аргументация не будет исключена, то запрет может принять форму аргументированного убеждения и тренер не достигнет положительного эффекта.

Принуждение. Эта форма воздействия должна использоваться тренером в тех случаях, когда другие формы не действенны или когда нет времени, чтобы использовать убеждение, уговоры. Принуждение выражается:

* в прямом требовании тренера к ученикам согласиться с его мнением и предлагаемым решением;
* в выполнении распоряжения тренера.

Постоянное использование принуждения малопригодно, но полностью отказываться от него тоже неразумно. Во-первых, принуждение способствует снятию конфликта на данный отрезок времени и выполнению учащимися необходимых действий. Во-вторых, спортсмен, не научившийся принуждать себя делать то, чего не хочется, вряд ли достигнет высоких спортивных результатов.

Добиться повиновения можно призывом к совести и сознательности, созданием безвыходной ситуации. Наличие авторитета у тренера облегчает выполнение распоряжений.

Оценивание действий и поступков учеников. Оценивание учеников тренером имеет три функции:

* контроль за результатами тренировочного процесса и воспитательных воздействий (что является обратной связью, говорит об эффективности работы тренера);
* управление поведением и деятельностью учеников;
* получение спортсменами информации о правильности их действий и поступков (обратная связь для учащихся).
* Чтобы оценка имела воздействие, она должна удовлетворять следующим требованиям:
* осуществляться систематически, но не слишком часто, так, как большое количество текущих оценок сковывает самостоятельность учеников, не позволяет развиться самоконтролю;
* быть объективной, непредвзятой;
* носить дифференцированный характер в зависимости от прилежания, способностей и характера учеников;
* быть разнообразной по форме.

Оценки могут быть прямыми и опосредованными, положительными (одобрение) и отрицательными (порицание).

Порицание (упрек, осуждение) может оказывать на спортсмена двоякое действие. Если оно раскрывает перспективу перед учеником ("Смотри, какие у тебя способности! А ты их не реализуешь"), то является положительной стимуляцией спортсмена, если же порицаются его способности, интересы, то это вызывает отрицательный эффект, а именно снижение активности и уровня притязаний ученика. Кстати, чаще всего порицаются именно "бесперспективные" в глазах тренера ученики. Правда, если ученик имеет высокий уровень притязаний, выраженное самолюбие, то после порицания он может мобилизоваться, чтобы доказать тренеру его неправоту.

Не следует упрекать спортсмена сразу после неудачного выступления. Надо выдержать определенное время, чтобы схлынули негативные эмоции, спокойно поискать причины неудачи. Иначе тренер может наговорить спортсмену много обидных слов, порой и несправедливых. Лучше проводить разбор на следующий день после соревнований.

Отсутствие оценки оказывает отрицательное влияние на ученика, снижает его активность, поскольку неоценивание одного ученика на фоне оценивания других воспринимается как отрицательное отношение тренера. Неоценивание ведет к формированию у спортсмена представления о собственной неполноценности, неуверенности в собственных силах.

Отсутствие оценки является самым худшим способом оценки, поскольку это не ориентирует спортсмена, вызывает у него снижение активности и целеустремленности. В этом случае он вынужден строить сам оценку на субъективном истолковании намеков, ситуации, поведения тренера и товарищей. Интонация, жест, мимика тренера приобретают при этом для спортсмена особое смысловое значение.

Поощрение и наказание. Действенными способами воздействия тренера на детей, занимающихся спортом, являются поощрение и наказание.

Поощрение может осуществляться морально – похвала, благодарность, проявление доверия и материально – награждение грамотой, призом и т.д. Поощрением является и привлечение тренером ученика себе в помощники или назначение его дежурным.

Еще одной формой поощрения является одобрение. Одобрять можно разными способами: словом, интонацией, мимикой (улыбкой)Ю пантомимикой (кивком головы), аплодисментами.

При разработке системы поощрений важно правильно объяснить ее спортсменам и применять те награды, которые имеют действительную для них ценность, исключив те, которые не соответствуют уровню и возрасту спортсменов. Использовать эту систему нужно очень осторожно, чтобы поощрения распределились справедливо, а награды и призы соответствовали уровню достижений спортсменов.

Оказалось, что спортсмен может заметно улучшить свой результат, если он сам определит и рост своего мастерства, и когда его следует поощрить. Ранее ошибочно предполагалось, что награждающий знает, какая форма поощрения представляет интерес для спортсменов, и может правильно оценить его достижения. Исследования показали, что спортсмены, которые разрешают поощрять себя за улучшение своей спортивной деятельности по своему усмотрению, в большей степени мотивированы на дальнейшее улучшение своих результатов, чем в случае, когда такое решение принимают другие.

Наказание ученика за проступки осуществляется тренером только в моральной форме: в виде замечания, изменения отношения к ученику, отстранения от выполнения задания, выполнения внеочередных работ.

Устные замечания должны делаться с глазу на глаз. Нет смысла делать замечания одному и тому же ученику несколько раз подряд: они утрачивают свою действенность уже после третьего раза.

Убеждая в чем-то юных спортсменов, целесообразно апеллировать к их лучшим чувствам. Разговаривая, например, с провинившимся спортсменом, необходимо дать ему почувствовать, что веришь в него, что он – достойный член коллектива, но на этот раз допустил проступок (нагрубил, сошел с дистанции, опоздал на старт), не достойный его. В подобной ситуации, обращаясь к коллективу, следует передать его членам веру в то, что спортсмен обязательно найдет в себе силы исправить ошибки, не допускать их в дальнейшем.

В эксперименте, проведенном в бассейне Фрунзенского Дворца пионеров Москвы, позитивная апелляция привела к улучшению результатов в проплывании дистанции 100 м вольным стилем на 5,9 с, негативная – на 2,7 с. Наблюдения показали, что обращение к лучшим чувствам спортсмена особенно эффективны, если в обыденной жизни он чаще сталкивается с осуждением и, видимо, адаптируется к нему. Часть спортсменов улучшила свой результат и тогда, когда преподаватель указывал на изъяны в их нравственном облике. Как показало изучение личности этих молодых людей (методом независимых характеристик), в работе с ними эффективнее прямо было говорить об их недостатках, так как в повседневной жизни они не привыкли к осуждению. Опрос показал, что большинство юных спортсменов считают, что ласковый, доброжелательный упрек значительно скорее оказывает воздействие на них (85%), чем резкий, жесткий выговор (15%).

Юмор, шутка. Юмор является эффективным средством воздействия на учеников. Он поднимает тонус, снимает напряжение в отношениях, помогает преодолеть усталость и монотонность выполнения упражнений. В арсенале тренера всегда должны быть шутка, веселый рассказ, остроумная пословица или поговорка.

Однако неумелая шутка сама может вызвать конфликт между тренером и учеником. Чтобы этого не произошло, тренеру нужно руководствоваться следующими правилами:

* не подвергать осмеянию личность ученика. И шутя, надо соблюдать этику;
* не смеяться над тем, чего ученик не может исправить (по поводу фамилии и, его физической слабости и т.д.);
* не смеяться первым над своей шуткой;
* не допускать пошлой шутки, зубоскальства;
* не высмеивать неловкость, невольный промах ученика.
* Индивидуализация педагогического воздействия тренеров на спортсменов

Как видно из вышеизложенного, регулирующие воздействия тренера на спортсменов могут быть разнообразными. Различны и реакции на них спортсменов, одни из которых более внушаемы (это чаще спортсмены со слабой нервной системой и высокой тревожностью), поэтому легче подвергаются регулирующим воздействием извне, а другие менее внушаемы (в основном это спортсмены с сильной нервной системой) и труднее подвергаются воздействиям извне, но более эффективно используют приемы саморегуляции, например, занимаясь психорегулирующей тренировкой.

Поэтому выбор того или иного средства воздействия требует от тренера учета психологических особенностей своих учеников. Люди с низким самоуважением чувствительны ко всему, что затрагивает их самооценку, они сильнее реагируют на смех, критику, порицание, чем люди с высоким самоуважением. Они реже участвуют в спорах, избегают ответственных соревнований, что мешает им проверить свои возможности. Спортсменов такого психологического склада надо чаще поощрять, замечая даже незначительные их успехи. Порицание же следует высказывать в осторожной форме и в отсутствие посторонних.

Спортсмены со слабой нервной систем ой имеют меньший порог фрустрированности (фрустрация – крушение надежд), чем спортсмены с сильной нервной системой. Кроме того, у первых фрустрация выражается в интрапунитивной форме, при которой спортсмен испытывает подавленность, тревожность, обвиняет себя в неудаче, считая себя бездарным, бестолковым и т.п., а у вторых – в экстрапунитивной форме, при которой спортсмен видит причину своих неудач в окружающих, в сложившейся ситуации. У первых может пропасть желание тренироваться и выступать, у вторых появляется стремление во что бы то ни стало доказать свою правоту и случайность неудач.

Велико умение находить "ключик" к спортсмену у известного тренера по прыжкам в воду Т.М. Петрухиной. Вот два ее ученика: серебряный призер Олимпийских игр К. и олимпийский чемпион В. На К. тренер никогда не повышала голос, иначе та немедленно уходила в себя, начинала плакать и выступала плохо. Во время соревнований К. перед каждым прыжком нужно было еще и еще раз напоминать, как и что надо делать, а на В. нередко нужно было повысить голос, но после окрика к нему больше не следовало подходить. Разозлившись, он начинал напряженно думать, жестко контролировать себя, и тренер знала, что подсказка ему уже не нужна.

Спортсмены не похожи один на другого, отмечает и заслуженный тренер СССР по фехтованию В.А. К Светлане Ч. нельзя подходить после боя, особенно если она проиграла, так как в этот момент она вообще не в состоянии разговаривать. А с В.П. охотно беседует сразу после поединка, даже если он проиграл. Л.К. перед ответственным боем приходится убеждать, что от этого боя уже ничего не зависит, и, успокоившись, он прекрасно выступает, а Д.Т., наоборот, в трудный момент надо сказать, что от этого боя зависит все.

Фигуристка И. Моисеева любое объяснение схватывает на лету, но детали быстро забывает. А ее партнер Андрей Мининков просит объяснить ему новое упражнение несколько раз. Часто переспрашивает объясняющего, задает уточняющие вопросы. Но то, что понял, запоминает надолго.

Станкин М.И. Учитель физической культуры: личность, общение.М., 1993. С. 86

Похвалой от спортсменов, имеющих слабую нервную систему, можно добиться большего результата, чем порицанием и наказанием, поэтому их рекомендуется чаще поощрять, а на их неудачи не реагировать остро. Это придаст им уверенность в своих силах. Спортсменов с сильной нервной системой, если они не проявили полностью своих возможностей, отнеслись легкомысленно к заданию, можно и критиковать, не боясь вызвать у них упадническое настроение. Если у них и возникнуть при этом отрицательные эмоции (досада, злость), то они будут лишь стимулировать их работоспособность, спортсменам захочется доказать несправедливость упреков тренера.

Соответственной должна быть и тактика общения спортсменов в команде. Нельзя набрасываться на спортсмена со слабой нервной системой всей команде после его неудачного выступления, так же как и нецелесообразно бросать ему упреки в процессе игры: это лишь вызовет у него дополнительное психическое напряжение, нервозность, неуверенность в себе. Наоборот, после неудачного действия его надо успокоить, подбодрить (Таблица 1).

На независимого спортсмена лучше действуют внушение и убеждение, чем простые указания. Такой спортсмен негативно реагирует на распоряжения или приказы тренера. Целесообразно объяснить и аргументировать необходимость тех или иных действий, даваемой нагрузки. По возможности ему следует создавать условия для проявления независимости, свободы творчества, сохраняя тем самым у него высокий уровень самооценки. Слишком резкие переходы и изменения стиля взаимоотношений с таким спортсменом могут иметь нежелательные последствия (Б.Дж. Кретти).

**1 Таблица**

Программа индивидуально-воспитательной работы по оптимизации психического состояния спортсменов в соревнованиях в зависимости от силы нервной системы (Вяткин Б.А. Управление психологическим стрессом в спортивных соревнованиях. М.: ФиС, 1981. С. 76-77.)

| Типичные недостатки деятельности | Пути психолого-педагогического воздействия |
| --- | --- |
| Спортсмены с сильной нервной системой |
| Склонность к недооценке важности соревнований и личной ответственности за выступления в них | Вызывать активность мотивации и интерес к тренировочному занятию, к данному соревнованию |
| Предрасположенность к переоценке своих сил и завышению уровня притязаний, особенно в соревнованиях с низкой мотивацией или слабой степенью стресса | Повышать чувство личной ответственности за каждое выступление в соревнованиях |
| Склонность к планированию на тренировках завышенного объема нагрузки, с которым спортсмен не всегда справляется | Предупреждать излишнюю самоуверенность путем снижения завышенного уровня притязаний до адекватного уровня |
| Избегать частой положительной оценки при удачном исполнении упражнения |
| Замечать малейшую ошибку и акцентировать на ней внимание (дозировать похвалу и порицание) |
| Постоянно требовать подробного анализа качества выполнения упражнения в тренировке и в соревнованиях |
| Ставить конкретные задачи на тренировке и соревнованиях, требовать их выполнения |
| Спортсмены со слабой нервной системой |
| Чрезмерная ответственность за выступления в соревнованиях | Снижать чувство ответственности за выступления в соревнованиях путем установки не на достижение высокого результата, а на технику, чистоту исполнения, его оригинальность и т.д. |
| Неуверенность в своих силах и занижение уровня притязаний | Вселять уверенность в своих силах, повышать уровень притязаний, завышая оценку положительных качеств спортсмена, и т.д. |
| Преобладание мотива избегания неудачи над мотивом достижения успеха | Трезво оценивать силы и возможности свои и противника |
| Болезненные реакции на неудачи, ошибки, критические замечания тренера, судей, партнеров и т.д. | Ставить на тренировках и на соревнованиях трудные, но выполнимые цели и задачи |
| Акцентировать внимание на малейшем успехе |
| Не заострять внимание на возможных ошибках и неудачах |
| Вежливо, внимательно, тактично относиться к спортсмену (особенно перед стартом) |
| Организовать межличностные отношения с партнерами по команде, предупреждающие возникновение конфликтов в связи с низкой оценкой ими личности и деятельности спортсмена |
| Обучать методам психорегуляции (ПРТ). Чаще моделировать соревновательную обстановку в условиях тренировки |

**Особенности секундирования тренером спортсменов на соревнованиях**

Контакт тренера со спортсменами в процессе соревнований имеет большое значение. Не каждый спортсмен может правильно оценить особенности соревновательной обстановки, наметить пути достижения высокого результата. У спортсмена, как уже говорилось выше, могут возникнуть паническое состояние, неуверенность в своих возможностях. Спортсмен ждет от тренера поддержки, помощи советом. Важна в этом случае, очевидно, не столько словесная стимуляция, сколько само присутствие тренера. Именно поэтому тревожность у спортсменов при секундировании их тренером меньше, чем при отсутствии его или замене (Ханин Ю.Л., Копысов В.С. Состояние соревнующегося спортсмена при общении с разными секундантами // Теория и практика физической культуры. 1977. № 11. С. 37-40).

Секундирование обычно осуществляется в двух формах: советов-наставлений, даваемых перед началом соревнования, и советов-подсказок, даваемых в ходе соревнования.

Советы-наставления имеют цель сформировать у спортсмена положительное отношение к предстоящему соревнованию, укрепить его уверенность в своих силах, мобилизовать его. Однако пользоваться наставлениями тренеру надо очень продуманно, не превращая их в "накачку". В противном случае наставления могут вызвать либо излишнее возбуждение спортсмена, либо торможение как реакцию на сверхсильный раздражитель, то есть вызвать либо предстартовую лихорадку, либо апатию.

На международных выступлениях, - говорит мастер спорта М., - ясно понимаешь, что нужно выиграть во что бы то ни стало. Навряд ли есть такой спортсмен, который бы не стремился к победе на любых соревнованиях. Там не менее часто в этот момент, когда и так напряжен до предела, тебя начинают подстегивать и напоминать об ответственности выступления. Это приводит к тому, что спортсмен выходит на лед в нервозном, взвинченном с остоянии, игра не клеится, игроки допускают грубые тактические и технические ошибки, теряют контроль над собой, хаотически мечутся по полю, в результате терпят поражение.

Советы тренера, призывающие к осторожности, могут, с одной стороны, способствовать более продуманному, сдержанному ведению соревновательной борьбы, а с другой – вызвать у спортсмена сомнение в благоприятном итоге соревнования, сменить установку "одержать победу" на установку "не проиграть". Не следует, давая наставления, подчеркивать силу соперника, тем более не указывая конкретно, в чем состоит эта сила. Это ставит перед спортсменом новую задачу: разобраться самому, в чем силен соперник. Не обладая достаточной информацией, спортсмен может снизить вероятность достижения победы, у него может возникнуть страх перед соперником.

С другой стороны, желая вселить веру в себя, не нужно внушать спортсмену представление о слабости соперника, о легкости победы над ним. Встретив вопреки наставлению тренера достойное сопротивление, спортсмен может растеряться и проиграть борьбу.

Поэтому если тренер хочет реально помочь воспитаннику, он должен давать конкретные указания об основных сильных и слабых сторонах соперника. Но и эти сведения надо сообщать осторожно, учитывая индивидуальные особенности и опыт спортсмена.

Советы-подсказки, даваемые тренером в ходе соревновательной борьбы, тоже надо использовать осторожно, поскольку они также могут привести к отрицательному эффекту. Чаще всего это связано с тем, что подсказки не дают спортсмену сосредоточиться, отвлекают его от анализа меняющейся соревновательной ситуации, мешают самостоятельно решать соревновательные задачи. Систематическое применение подсказок делает спортсмена беспомощным, когда ему приходится выступать без тренера или когда условия соревнований не позволяют тренеру "суфлировать". Кроме того, подсказка тренера может вступать в противоречие с имеющимся у спортсмена замыслом, что создает у него внутренний мотивационный конфликт, разрешение которого при дефиците времени на принятие решения весьма затруднительно. Как правило, подсказки полезны лишь в критических ситуациях. Следует учитывать, что в пылу соревновательной борьбы спортсмен может вообще не воспринимать подсказки тренера или воспринимать их искаженно.

Выявлены индивидуальные способности общения тренера со спортсменами во время соревнования (Богданова Д.Я. Общение тренера в условиях соревнований по спортивным играм // Вопросы психологии спорта. Л., 1975. С. 79-83). Одни тренеры ведут себя эмоционально, другие сдержанно.

Эмоциональным тренерам свойственна высокая интенсивность общения: за игру они обращаются к игрокам в среднем 61 раз. Их речь сопровождается богатой мимикой и жестами. По направленности общение ограничено тремя-четырьмя сильнейшими игроками команды. В обращениях к игрокам преобладает повышенный и резкий тон голоса. Содержание обращений характеризуется преобладанием технической, оценочной и организационной информации. Успокаивающие и дисциплинарные обращения встречаются редко. Среди форм обращений преобладают указания, побуждения и неодобрения (за игру они используются в среднем 36 раз), замечания. Одобрения и требования используются реже.

Эмоциональные реакции у таких тренеров носят нервозный, почти конфликтный характер и вызываются неудачными действиями игроков.

Общение сдержанных тренеров значительно отличается от общения эмоциональных коллег. Интенсивность общения составляет у них в среднем 35 обращений за игру. Их речь небогата мимикой и жестами. Тон обращения несколько повышенный, но резкий тон встречается редко. В содержании обращений часто встречается техническая, оценочная и тактическая информация. Почти отсутствуют организационные, успокаивающие и дисциплинарные обращения. В формах обращений преобладают побуждения, указания, неодобрения и замечания. Редко встречаются одобрения и почти никогда требования.

Причинами обращений наиболее часто служат реакции на технические моменты; эмоциональные реакции на неудачные действия игроков внешне почти не проявляются. Чаще всего наблюдается нормальное, спокойное проявление эмоций.

У эмоциональных тренеров интенсивность общения на соревнованиях выше, чем на тренировках, а у сдержанных тренеров – меньше, чем на тренировках (Максаков А.Н. Стили педагогического общения тренеров детских команд и их оптимизация: Автореф. Дис. … канд. наук. Л., 1990).

Восприятие спортсменами замечаний и советов тренера страдает, если спортсмены находятся в состоянии эмоционального напряжения, поскольку ослабляются смысловая обработка и анализ запечатлевшейся в памяти информации. При выступлении без секунданта (тренера) состояние тревоги повышается у спортсменов за счет возникновения дополнительных трудностей (недостаточно качественная разминка, не с кем заполнить паузы, возникающие в ходе соревнований, и т.п.). Отсутствие желаемой эмоциональной поддержки, общения создает для спортсмена дискомфортные условия, так как из стереотипа его представлений о соревновании выпадает одна из существенных деталей. Знание того, кто будет секундировать на соревнованиях, создает у спортсмена специфическую эмоциональную преднастройку, вызывает состояние комфорта или тревоги.

Взаимоотношения тренера и спортсмена в процессе соревнований во многом отличаются от таковых во время тренировок. Во время соревнований тренер должен быть предельно внимателен и корректен. Спортсмены из-за эмоциональной напряженности иногда очень остро реагируют на замечания тренера, тяжело переживают его упрек. Иногда это может стать причиной поражения. Специфика общения тренера со спортсменами на соревнованиях заключается и в том, что корригирующие воздействия тренера на спортсмена в случае неблагоприятного хода борьбы последним либо с трудом, либо совсем не воспринимаются. Осознаваемость указаний тренера на качество выполнения тактических и технических приемов колеблется от 25 до 44% случаев (Рыжкина Ю.Е. Экспериментальное исследование внушаемости и внушающих воздействий в экстремальных условиях деятельности (по материалам изучения соревновательной деятельности в спорте): Автореф. Дис. … канд. Наук. Л., 1977).

Естественно стремление тренера уделять спортсмену в процессе соревнований большее внимание. Однако заботливость может быть воспринята спортсменом неадекватно. Во-первых, она расценена как выражение чувства жалости к нему, и спортсмен начинает судить трудности своего положения. Во-вторых, эта заботливость может быть воспринята как неискренняя ("Ведь раньше этого не было!"). В результате спортсмен может на будущее сделать неправильные выводы и начнет злоупотреблять этим, думая, что тренер должен относиться к нему мягко и нетребовательно. В итоге это приведет к снижению дисциплины.

При секундировании тренер не должен обнаруживать перед спортсменом свое эмоциональное состояние (ведь для тренеров характерны те же предстартовые состояния, что и для спортсменов), имеющиеся сомнения, неуверенность в исходе спортивного соревнования. Следует иметь ввиду, что эмоции обладают заразительностью, передаются от тренера к спортсмену. Иногда сам тренер индуцирует свое эмоциональное состояние и свою неуверенность спортсмену, даже не подозревая об этом.

Общение тренера со спортсменами, имеющими разный социометрический статус

По данным А.Н. Максакова, направленность и интенсивность обращений тренера к игрокам юношеских команд во многом зависят от статуса игрока в команде. На тренировочных занятиях и во время соревнований интенсивность обращений к лидеру была наиболее высокой, ниже – к игрокам со средним статусом и очень низкой – к аутсайдерам. Во время соревнований интенсивность обращений к лидерам повышается.

Воздействие на игроков повышенным тоном речи используется реже по отношению к лидерам, чаще – к аутсайдерам. При этом на тренировочных занятиях количество таких воздействий возрастает, причем опять-таки в большей степени на лидеров.

В общении тренера с лидерами преобладает контролирующая форма общения, с игроками среднего статуса – стимулирующая, а с аутсайдерами – стимулирующая, контролирующая и организующая формы. С учетом всех категорий обращений их наименьшее количество достается аутсайдерам, а наибольшее – игрокам со средним статусом.

Таким образом, основное внимание тренеры уделяют лидерам и игрокам со средним статусом. Наименее благоприятное общение спортсменов с тренером – у социометрических аутсайдеров.

**Список используемой литературы**

Гогунов Е.Н., Мартьянов Б.И. Психология физического воспитания и спорта. М.:AKADEMIA, 2000.

Джамагаров Т.Т,, Румянцева В.И. Лидерство в спорте. М.: ФиС. 1983.

Мальчиков А.В. Социально-психологические основы управления спортивной командой. Смоленск, 1987.

Марищук В.Л., Блудов Ю.М. Методики психодиагностики в спорте. М.: Просвещение, 1982.

Найдиффер О.М. Психология соревнующегося спортсмена. М.: ФиС, 1979.

Новиков М. А. В сб.: Психологическая подготовка спортсменов разных видов спорта к соревнованиям. М.: ФиС, 1968.

Параносич В., Лазаревич Л. Психодинамика спортивной группы. М.: ФиС, 1977.

Петровский А. В., Шпалинский В. В. Социальная психология коллектива. М., 1978.

Пилоян Р.А. Мотивация спортивной деятельности. М.: ФиС, 1984.

Психология и современный спорт. М.: ФиС, 1973. (с. 72-85)

Родионов А.В. Психология спортивного поединка. М.: ФиС, 1968.

Рыжонкин А. В. О соотношении положения спортсмена в команде и характера проявления некото-х личностных особенностей: Тезисы докладов VII Всесоюзной конференции «Психология физи­ческого воспитания и спорта». М., 1973. Ч. 2. С. 153.

Спортивная психология в трудах отечественных специалистов: Хрестоматия. СПб.: Питер, 2002.

Станкин М. И. Учитель физической культуры: личность, общение. М., 1993.

Теория и практика физической культуры. 1974. № 9.