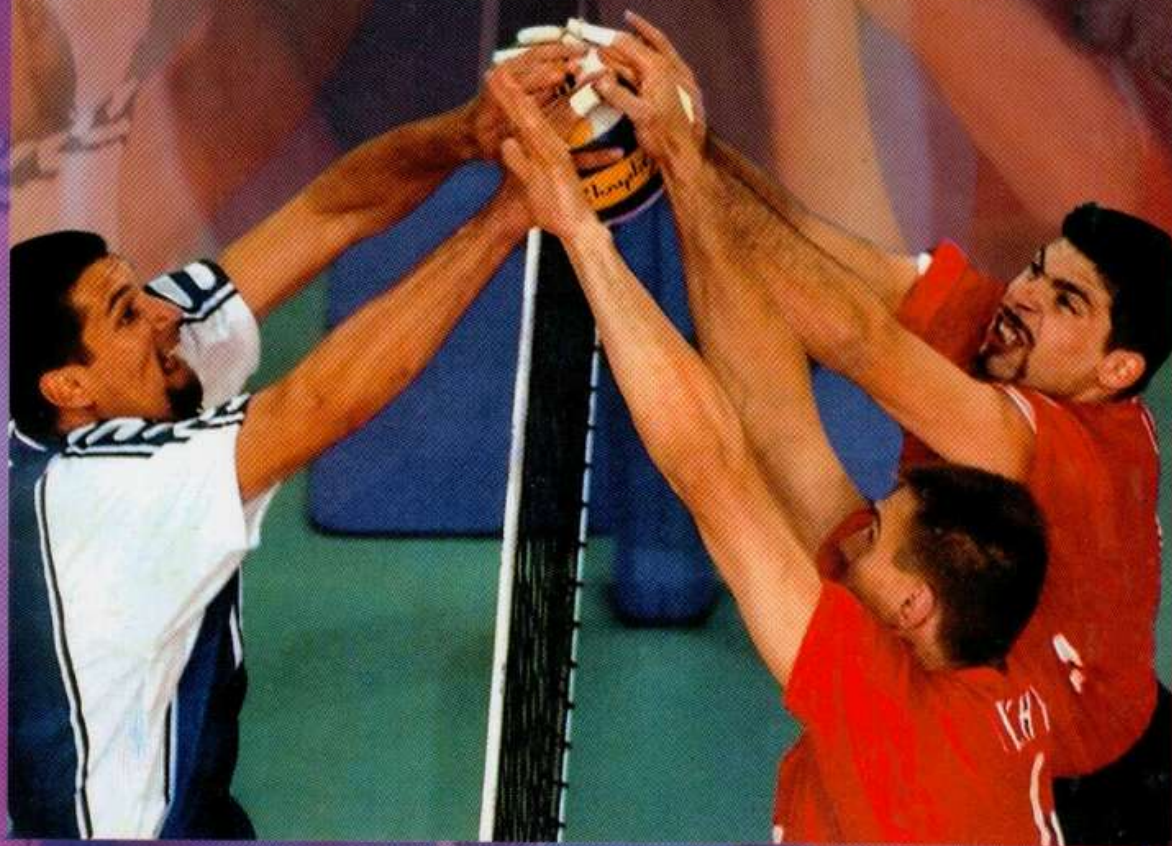


# ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Р.С. Уэйнберг  
Д. Гоулд



# Содержание

ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА .....	5
ВВЕДЕНИЕ .....	7
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ</b>	
<b>ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ</b>	
<b>КУЛЬТУРЫ.....</b>	
<b>11</b>	
ГЛАВА 1. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ОБЛАСТЬ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА	
И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ!.....	12
ГЛАВА 2. СВЯЗЬ НАУКИ С ПРАКТИКОЙ.....	21
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ</b>	
<b>ПОНИМАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ</b>	
<b>ЗАНИМАЮЩИХСЯ.....</b>	
<b>27</b>	
ГЛАВА 3. ЛИЧНОСТЬ И СПОРТ .....	28
ГЛАВА 4. ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ МОТИВАЦИИ .....	43
ГЛАВА 5. МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ И СОРЕВНОВАТЕЛЬНОСТЬ .....	53
ГЛАВА 6. ВОЗБУЖДЕНИЕ, СТРЕСС И ТРЕВОЖНОСТЬ .....	64
<b>ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ</b>	
<b>ПОНИМАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СПОРТИВНОЙ СРЕДЫ .....</b>	
<b>79</b>	
ГЛАВА 7. ЧТО ТАКОЕ СОПЕРНИЧЕСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО.....	80
ГЛАВА 8. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ, ПОДКРЕПЛЕНИЕ И	
ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ .....	93
<b>ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ</b>	
<b>ПОНИМАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ</b>	
<b>ГРУППЫ ЗАНИМАЮЩИХСЯ .....</b>	
<b>109</b>	
ГЛАВА 9. ГРУППОВАЯ И КОМАНДНАЯ ДИНАМИКА.....	110
ГЛАВА 10. ГРУППОВАЯ СПЛОЧЕННОСТЬ .....	119
<b>ГЛАВА 11. ЛИДЕРСТВО .....</b>	
<b>131</b>	
<b>ГЛАВА 12. ОБЩЕНИЕ .....</b>	
<b>141</b>	
<b>ЧАСТЬ ПЯТАЯ ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ .....</b>	
<b>151</b>	
<b>ГЛАВА 13. ВВЕДЕНИЕ В ТРЕНИРОВКУ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ УМЕНИЙ И</b>	
<b>НАВЫКОВ.....</b>	
<b>152</b>	
<hr/>	
ГЛАВА 14. РЕГУЛЯЦИЯ УРОВНЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ.....	166
ГЛАВА 15. МЫСЛЕННЫЕ ОБРАЗЫ (ПРЕДСТАВЛЕНИЯ) .....	176
ГЛАВА 16. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ.....	189
ГЛАВА 17. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ .....	201
ГЛАВА 18. КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ .....	211

## ЧАСТЬ ШЕСТАЯ УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ И УЛУЧШЕНИЕ

<b>САМОЧУВСТВИЯ.....</b>	<b>227</b>
ГЛАВА 19. ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ПСИХИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ.....	228
ГЛАВА 20. «ВЕРНОСТЬ» ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ.....	239
ГЛАВА 21. ПСИХОЛОГИЯ И СПОРТИВНЫЕ ТРАВМЫ .....	251
ГЛАВА 22. ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ РАЗЛИЧНЫМИ ПРЕПАРАТАМИ И ПИЩЕВЫЕ РАССТРОЙСТВА.....	259
ГЛАВА 23. «ПЕРЕГОРАНИЕ», «ПЕРЕУТОМЛЕНИЕ» И ПЕРЕТРЕНИРОВАННОСТЬ .....	268
<b>ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ СОДЕЙСТВИЕ ПСИХИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ .....</b>	<b>281</b>
ГЛАВА 24. ПСИХИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ ПОСРЕДСТВОМ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ .....	282
ГЛАВА 25. АГРЕССИВНОСТЬ В СПОРТЕ .....	292
ГЛАВА 26. РАЗВИТИЕ ХАРАКТЕРА И СПОРТИВНАЯ ПОРЯДОЧНОСТЬ .....	300
ГЛАВА 27. ПРОБЛЕМЫ ПОЛА В СПОРТЕ И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ.....	308
ФИНИШ.....	317
ЛИТЕРАТУРА.....	318
<hr/>	
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	320

## От издательства

Современный спорт, особенно спорт высших достижений, — это не только большие физические нагрузки на организм в ходе тренировочного процесса и во время соревнований, но и высокая психическая напряженность. Спортсмен нередко попадает в экстремальные ситуации, к которым необходимо адаптироваться и научиться их преодолевать, в противном случае успех в соревнованиях будет для него недостижимым.

В последние десятилетия психические нагрузки в спорте существенно увеличились, в связи со значительно возросшим уровнем спортивных результатов и обострившейся конкуренцией как на Олимпийских играх и чемпионатах мира, региональных и других важнейших международных и национальных чемпионатах (где психическая напряженность усиливается факторами престижности этих соревнований для самого спортсмена, и для его команды), так и коммерческих соревнованиях (где стремление спортсмена к победе, а следовательно, и повышенные психические нагрузки, испытываемые им, в значительной степени обусловлены высокими призовыми суммами, устанавливаемыми организаторами для победителей и призеров).

Решение существующих в спорте взаимозависимых проблем психической подготовки заметно осложняется, когда речь идет о сильнейших и, выдающихся спортсменах, которые, как правило, являются людьми с особой организацией психики. Это следует учитывать тренерам и спортивным врачам, занимающимся подготовкой таких спортсменов, и организаторам спорта, связанным с обеспечением подготовки и выступлений сильнейших спортсменов, команд, звезд спорта.

Не менее сложные проблемы связаны с психологическими аспектами физического воспитания и физической культуры, где различные виды двигательной активности используются для укрепления здоровья, профилактики заболеваний, повышения работоспособности и творческого потенциала, организации гармоничного досуга, борьбы с вредными привычками и т.д.

Здесь нет специфических экстремальных ситуаций, характерных для спорта высших достижений и связанных с конкурентной борьбой за победу в соревновании или за установление рекорда. Однако это не означает, что в оздоровительной физической культуре и физическом воспитании не существует серьезных психологических проблем, решать которые приходится и самим занимающимся различными видами двигательной активности, и их наставникам, и организаторам этой деятельности.

Эффективность подготовки в учебных заведениях высококвалифицированных специалистов во многом зависит от того, имеют ли студенты в своем распоряжении современную качественно новую учебную и научно-методическую литературу, в том числе по психологии спорта и физической культуры.

Среди серьезных работ по этой тематике, изданных в 70—80-х годах на русском языке и послуживших неплохим фундаментом для подготовки будущих специалистов физического воспитания и спорта, можно назвать следующие книги отечественных и зарубежных авторов: «Психология в современном

спорте» (Б. Кретти, 1978), «Психология соревнующегося спортсмена» (Р. Най-диффер, 1979), «Проблема личности в психологии спорта» (А. Пуни, 1980), «Психологическая структура спортивной деятельности» (П. Рудик, 1980). Определенную роль в повышении квалификации специалистов применительно к различным психологическим аспектам физической культуры и спорта сыграла также изданная в те же годы научно-методическая литература, например: А. Лалаян «Воля спортсмена и ее воспитание» (1974), Б. Вяткин «Роль темперамента в спортивной деятельности» (1978), А. Родионов «Психология спортивной деятельности» (1983), В. Марчук «Методики психодиагностики в спорте» (1984), Г. Горбунов «Психопедагогика спорта» (1986),

Н. Цзен, И. Па-хомов «Психотренинг: игры и упражнения» (1988) и др.

В последние годы прогресс науки существенно расширил и углубил знания о закономерностях психической регуляции спортсменов, индивидуально-психологической детерминации двигательной активности, об особенностях процессов саморегуляции функциональных состояний, роли психических факторов в оценке проблемных и конфликтных ситуаций и др. Психология спорта все более перемещает свои интересы на личностный и социальнопси-хологический уровни спортивной деятельности. В этих условиях упомянутая выше специальная литература, изданная от десяти до двадцати лет назад и используемая в наших вузах в качестве учебных пособий по психологии спорта, не удовлетворяет возросшие и качественно изменившиеся запросы учебного процесса подготовки специалистов.

Именно этими аргументами руководствовалось издательство «Олимпийская литература» Национального университета физического воспитания и спорта Украины, выбрав из вышедшей в последнее время в разных странах специальной литературы по рассматриваемой тематике учебник «Основы психологии спорта и физической культуры», написанный известными американскими учеными — профессором Робертом Уэйнбергом и профессором Дэниелом Гоулдом, осуществив перевод этой книги с английского языка на русский и подготовив ее к изданию.

Книга представляет собой качественно новый тип учебника, в котором авторы сумели успешно объединить необходимые специалистам в области спорта и физической культуры современные знания по различным аспектам общей, возрастной, социальной и педагогической психологии.

Рассмотрены проблемы психологии спорта и физической культуры, воздействие психологических факторов на физическую подготовку и психическое здоровье, вопросы стресса и их влияние на физическую активность спортсменов. Отдельные главы посвящены роли личности, лидерства в спорте, командной сплоченности, сотрудничеству, соперничеству в спорте. Показана роль конфронтации как одного из видов общения, который может приводить к взаимовыгодному решению, ее этические аспекты. Описаны психологические факторы, проявляющиеся при получении травм, взаимосвязь между стрессом и травмами, реакции на спортивные травмы (огорчение и др.), вопросы агрессивности в спорте, спортивной порядочности, проблемы пола, злоупотребления различными препаратами и др.

К достоинствам книги Р. Уэйнберга и Д. Гоулда следует, также отнести простоту изложения и компактность подачи изучаемого материала. Такая верно выбранная авторами тональность учебника побуждает студентов и других читателей не только внимательно знакомиться с различными знаниями и усваивать их, но и реализовывать эти знания на практике, совершенствуя самих себя.

Книга, несомненно, представляет интерес для преподавателей и студентов специализированных вузов и факультетов, аспирантов и соискателей ученых степеней, спортивных психологов и всех, кто интересуется непростыми и многогранными проблемами психологии спорта и физической культуры.

## ВВЕДЕНИЕ



## «Карта дорог» к пониманию сущности психологии спорта и физической культуры



Большинство из вас никогда не сядут за руль, отправляясь в дальнее путешествие, не определив конечный пункт и не прикинув, как к нему добраться. Определив конечный пункт вашего путешествия, вы берете карту дорог и по ней выбираете наиболее удобный маршрут.

Как ни странно, однако многие студенты читают учебники, не имея плана и не определив «конечного пункта изучения». Это все равно, что ехать в автомобиле без карты дорог и не определив конечного пункта путешествия. Иными словами, вы тратите много времени на бесцельную езду.

Вам будет намного легче понять сущность психологии спорта и физической культуры, если вы определите план и цель изучения. Вы можете использовать это введение как своеобразную «карту дорог», чтобы:

- (1) лучше понять сущность психологии спорта и физической культуры и
- (2) узнать, как использовать принципы спортивной психологии в спортивной деятельности.

Учебник состоит из 7 частей:

1. Введение в психологию спорта и физической культуры.
2. Понимание индивидуальных особенностей занимающихся.
3. Понимание особенностей спортивной среды.
4. Понимание особенностей группы занимающихся.
5. Повышение уровня физической подготовки.
6. Укрепление здоровья и улучшение самочувствия.
7. Содействие психическому развитию.

Учебник рекомендуется изучать по порядку, тем не менее, преподаватель может изменить порядок изучения. Это позволяет методика изложения материала, поскольку главы не взаимосвязаны.

Включенная в учебник практическая «карта дорог» позволит вам «двигаться по учебнику» в любом направлении. Приведенная на рис. 1 модель поможет соединить в единое целое специфические особенности отдельных разделов. На этой модели показано 7 «остановок» на вашем пути к пониманию сущности психологии спорта и физической культуры. Часть I (главы 1 и 2) посвящена подготовке к путешествию. В ней вы познакомитесь с психологией спорта и физической культуры, историей ее развития и современными направлениями. Вы также узнаете, насколько связаны между собой теория и практика.

Второй «остановкой» на вашем пути будет часть II — «Понимание индивидуальных особенностей занимающихся». Четыре главы этой части посвящены различным категориям занимающихся: спортсменам, людям, занимающимся физической культурой, студентам вузов и факультетов физвоспитания. Очень важно понять людей с точки зрения особенностей их характера, мотивационной ориентации и уровней достижения.

Большую роль играют также условия, в которых проводятся занятия или соревнования. В части III — «Понимание особенностей спортивной среды» — рассматривается влияние различных факторов окружающей среды на занимающихся.

Четвертая «остановка» — часть IV, которая имеет название «Понимание особенностей группы занимающихся» — посвящена пониманию принципов групповой динамики, лидерства, общения членов команды.

Наиболее продолжительной «остановкой» на вашем пути является часть V — «Повышение уровня физической подготовки». Она состоит из шести глав. Вы научитесь создавать программу психологического тренинга, чтобы снимать чувство тревоги, повышать уверенность в своих силах, а также, используя воображение, повышать уровень физической активности.

Часть VI — «Укрепление здоровья и улучшение самочувствия» — продемонстрирует, как психическое и физическое развитие способствует мотивации людей к занятиям физической культурой. Вы узнаете, как лечить спортивные травмы и восстанавливаться, а также найдете полезную информацию о том, как бороться с вредными привычками.

Заключительная, VII часть — «Содействие психическому развитию» — посвящена рассмотрению четырех специальных аспектов: агрессивного поведения, формирования характера настоящего спортсмена, занятия спортом детей и взаимосвязи между спортом и полом.

Итак, мы пришли к финишу. Изучив все семь частей учебника, вы не только будете иметь отличное представление о том, что такое психология спорта и физической культуры, но и сможете успешно применять на практике полученную информацию.

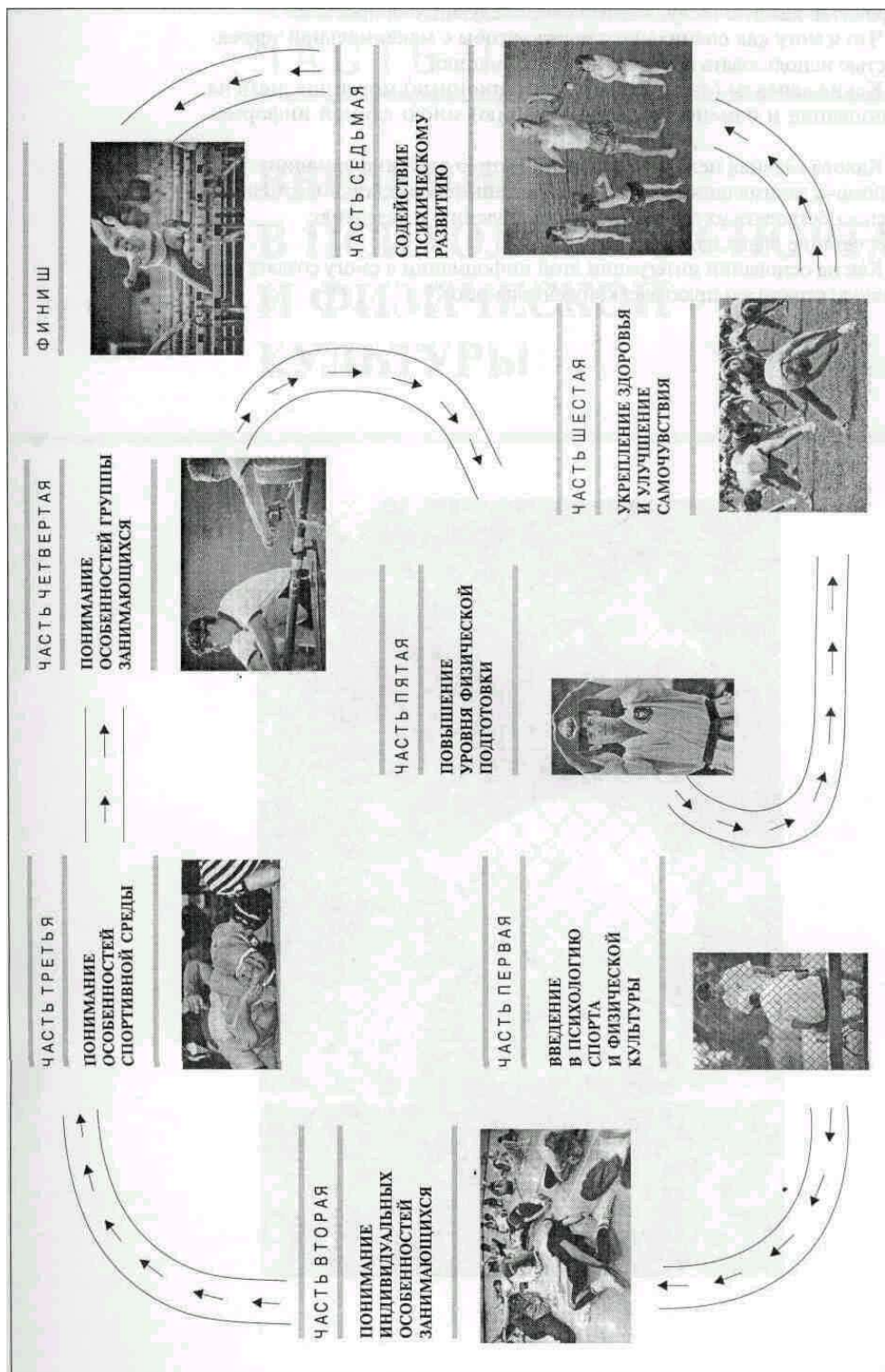


Рис. 1. «Карта дорог» к пониманию сущности психологии спорта и физической культуры

Прочитав каждую главу, задайте себе следующие вопросы:

1. Что я могу как специалист сделать, чтобы с максимальной эффективностью использовать полученную информацию?
2. Какие аспекты (личностные и ситуационные) могут повлиять на использование и изменение (модификацию) мною данной информации?
3. Какова главная цель использования мною этой информации:
  - помочь занимающимся повысить уровень физической подготовки;
  - способствовать их личностному становлению и развитию;

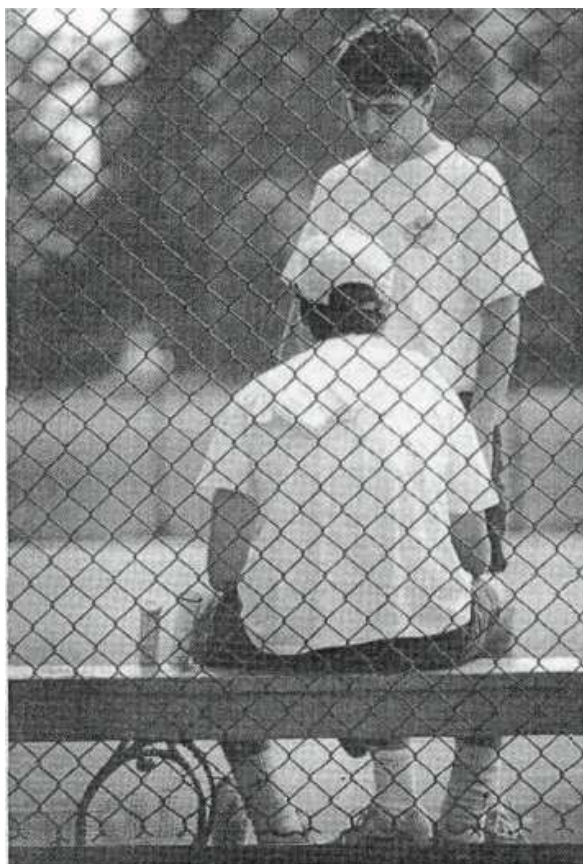
• сочетание обеих целей?

4. Как на основании интеграции этой информации я смогу создать эффективную стратегию практической деятельности?

# ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ СПОРТА

И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ



## Глава **1**

Добро пожаловать в область  
психологии спорта и физической культуры!

*Джефф, защитник баскетбольной команды университета, становился очень нервным во время*



соревнований. Чем более критической была ситуация, тем сильнее он нервничал и тем хуже играл. Ваша главная задача как тренера — помочь Джеффу научиться снимать стресс.

Бет, директор по физической подготовке Центра реабилитации больных, страдающих заболеваниями сердца, госпиталя Сент Питере, ведет программу аэробной подготовки. Ее беспокоит тот факт, что пациенты, которые начинают чувствовать себя лучше, перестают должным образом заниматься.

Мери Джо — главный тренер колледжа Кемпбелл. Звезда колледжа Ти-лер Пити после операции на коленном суставе восстановился на 99%, однако тренер заметил, что во время тренировочных занятий он цадит травмированную ногу. Мери Джо знает, что Тилер восстановился физически, однако ему требуется восстановить уверенность в своих силах.

Если вы станете тренером, преподавателем физического воспитания или инструктором по физической подготовке, вы, несомненно, столкнетесь с проблемами, с которыми столкнулись Джефф, Бет и Мери Джо. Психология спорта и физической культуры — источник решения этих и множества других подобных проблем.

## ЧТО ТАКОЕ ПСИХОЛОГИЯ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Психология спорта и физической культуры занимается изучением людей и особенностей их поведения в спортивной деятельности. Специалисты в области психологии спорта и физической культуры определяют принципы и разрабатывают рекомендации, которые способствуют занятию спортом взрослых и детей, позволяют им получать определенную пользу от занятий спортом и физической культурой.

Большинство исследований в области психологии спорта и физической культуры преследуют две цели: (а) изучение воздействия психологических факторов на физическую активность и (б) изучение влияния занятий спортом и физической культурой на физическое развитие и психическое здоровье занимающихся. Таблица 1.1 иллюстрирует основные направления исследований в области психологии спорта и физической культуры.

Таблица 1.1. Основные направления исследований в области психологии спорта и физической культуры

### **Цель 1: понять воздействие психологических факторов на физическую подготовку**

- как влияет состояние тревоги (беспокойства) на точность выполнения свободного броска в баскетболе?
- влияет ли уверенность ребенка в своих силах на его способность научиться плавать?
- как влияет поощрение и наказание тренера на сплоченность команды?
- способствует ли метод идеомоторной тренировки ускорению восстановительных процессов у травмированных спортсменов и людей, занимающихся физической культурой?

### **Цель 2: понять влияние физической активности на психическое развитие**

- снижают ли занятия бегом чувство беспокойства и депрессию?
- воспитывает ли юношеский спорт чрезмерную агрессивность?
- способствуют ли ежедневные занятия физической культурой воспитанию чувства собственного достоинства?
- способствует ли развитию личности участие в соревнованиях?

Спортивная психология охватывает различные категории населения. Некоторые специалисты помогают спортсменам высокого класса достигать максимальных спортивных результатов. В то же время многие другие специалисты занимаются с детьми, инвалидами, людьми старшего возраста. В последнее время некоторые психологи, работающие в области спорта, начали изучать психологические факторы, связанные с выполнением физических нагрузок, разрабатывать разные методы привлечения малоподвижных людей к занятиям спортом или оценки эффективности физических упражнений как лекарства от депрессии. Чтобы отразить расширившийся круг вопросов, дисциплину стали называть психологией спорта и физической культуры.

## ЧЕМ ЗАНИМАЮТСЯ СПЕЦИАЛИСТЫ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Специалисты в области спортивной психологии занимаются главным образом проведением исследований, обучением и консультированием (рис. 1.1). Специалисты в области психологии спорта и физической культуры ищут пути помощи спортсменам высокого класса, детям, инвалидам, людям старшего возраста в достижении пика физической подготовки, личного удовлетворения от занятий спортом и физической культурой.



Рис. 1.1. Роль специалиста в области психологии спорта и физической культуры

## История развития психологии спорта и физической культуры

Зарождение спортивной психологии приходится на рубеж 20 столетия (Wiggins, 1984). Историю ее развития можно разделить на 5 периодов.

### 1 период (1895—1920)

- **1897** Норман Трипплетт проводит первый эксперимент в области социальной и спортивной психологии, посвященный изучению влияния присутствия в гонке других велосипедистов на спортивный результат.
- **1899** Е. У. Скрипчер из Йеля описывает индивидуальные особенности, которые, по его мнению, можно развить благодаря занятиям спортом.
- **1903** Г. Т. У. Патрик описывает психологию игры в спорте.
- **1914** Р. Камминс анализирует двигательные реакции, внимание и способности с точки зрения спортивной деятельности.
- **1918** студент Колмен Гриффитт проводит неофициальные исследования с участием футболистов и баскетболистов университета штата Иллинойс.

### История развития психологии спорта и физической культуры

В Северной Америке спортивная психология зародилась в 1890-х годах. Норман Трипплетт, психолог, работавший в университете Индианы, и большой энтузиаст велосипедного спорта, решил выяснить, почему велогонщики в паре или в группе едут, как правило, быстрее, чем в одиночку (Triplet, 1898). Он провел эксперимент, в котором юные велогонщики должны были ехать на финише с максимально возможной скоростью. Было установлено, что в присутствии других велогонщиков скорость езды увеличивается. Этот эксперимент позволил точнее прогнозировать более высокие результаты велогонщиков.

Во времена Н. Трипплетта психологи и преподаватели физического воспитания только начинали изучать психологические аспекты спорта и усвоение двигательных навыков. Они измеряли скорость реакции спортсменов, изучали, как протекают процессы усвоения двигательных навыков, рассматривали значение спорта для развития личности и характера.

### II период (1921-1938)

- 1919—1931** публикация К. Гриффитом 25 статей по спортивной психологии.
- 1925** начало исследований в спортивной лаборатории университета штата Иллинойс. Назначение К. Гриффита директором.
- 1926** К. Гриффитт пишет «Психологию тренерской деятельности».
- 1928** К. Гриффитт пишет «Психологию спорта».
- 1932** прекращение исследований в спортивной лаборатории вследствие великой депрессии
- 1938** Ф. Вригги приглашает К. Гриффита на должность психолога чикагской бейсбольной команды.

Колмена Гриффита по праву считают отцом американской спортивной психологии (Kroll, Lewis, 1970). Психолог университета штата Иллинойс, работавший также в отделе образования и спорта, Гриффитт создал первую лабораторию спортивной психологии, был одним из инициаторов создания школ тренеров в Америке. Опубликовал два классических труда: «Психологию спорта» и «Психологию тренерской деятельности». Провел серию исследований игроков чикагской бейсбольной команды, разработал психологический профиль такого легендарного игрока, как Диззи Дин и др. Вел переписку с тренером по футболу Кнудом Рокне о том, как лучше всего «настраивать» футболистов. Обменивался опытом с Редом Гренджем по проблемам психологии футболистов. К. Гриффитт работал в относительной изоляции, однако его исследования, проводившиеся на высоком уровне, послужили отличной моделью для специалистов в области психологии спорта и физической культуры.

### III период (1939-1965)

- **1938** Франклин Генри начинает работать на кафедре физического воспитания Калифорнийского университета, Беркли, и разрабатывает программу по психологии двигательной активности.
- **1949** Уоррен Джонсон определяет предсоревновательное состояние спортсменов.
- **1951** Джон Лоутер пишет «Психологию тренерской деятельности».
- **1965** первый в мире конгресс по спортивной психологии, Рим.

Франклин Генри посвятил себя изучению психологических аспектов спорта и освоения двигательных навыков, он сыграл важную роль в подготовке целой плеяды специалистов, которые впоследствии стали профессорами университетов и инициаторами системных программ исследований.

### История развития психологии спорта и физической культуры.

В период с 1939 по 1965 гг. такие ученые, как Уоррен Джонсон и Артур Слеттер-Хеммел, заложили фундамент для последующих исследований в области психологии спорта. Они способствовали также созданию учебной дисциплины «Наука о спорте и двигательной активности». Вместе с тем прикладные исследования в области психологии спорта были по-прежнему немногочисленными.

#### IV период (1966-1977)

- 1966 психологи-клиницисты Брюс Огилви и Томас Тутко опубликовали книгу «Проблемы, с которыми сталкиваются спортсмены, и как их решать» и начинают консультировать отдельных спортсменов и команды.
- 1967 Б. Кретти (Калифорнийский университет, Лос-Анджелес) пишет работу «Психология двигательной активности».
- 1967 проведение первой конференции Североамериканского общества психологии спорта и физического воспитания.
- 1974 публикация материалов Североамериканского общества психологии спорта и физического воспитания.

В середине 1960-х годов физическое воспитание стало учебной дисциплиной, а психология спорта — отдельным предметом данной учебной дисциплины. Произошло отделение психологии спорта от психологии усвоения двигательных навыков. Специалисты в области усвоения двигательных навыков исследовали, каким образом происходит усвоение двигательных навыков (не обязательно связанных с видами спорта), а также условия их отработки, обратной связи и согласованности действий. Спортивные психологи изучали влияние психологических (тревога, чувство собственного достоинства и др.) и личностных факторов на выполнение двигательных и спортивных навыков, а также влияние занятий спортом и физической культурой на психическое развитие.

С командами и спортсменами стали работать консультанты по спортивной психологии. Одним из первых был Брюс Огилви из университета Сан Хосе, которого часто называют отцом прикладной спортивной психологии Северной Америки. В это же время появились первые общества спортивной психологии в Северной Америке.

#### V период (1978 — настоящее время)

- 1979 создание «Журнала спортивной психологии» (теперешнее название — «Психология спорта и физического воспитания»).
- 1980 Олимпийский комитет США создает Консультативный совет по вопросам спортивной психологии.
- 1984 американское телевидение отмечает роль спортивной психологии в процессе освещения Олимпийских игр.
- 1985 Олимпийский комитет США впервые принимает на работу специалиста в области спортивной психологии.
- 1986 создание первого прикладного академического журнала «Спортивный психолог».
- 1986 создание Ассоциации по распространению прикладной спортивной психологии.
- 1987 создание отдела 47 (спортивная психология) Американской ассоциации психологов.
- 1988 олимпийскую команду США впервые сопровождает официально утвержденный специалист в области спортивной психологии.
- 1989 начинает издаваться «Журнал прикладной спортивной психологии».
- 1991 Ассоциация по распространению прикладной спортивной психологии учреждает должность дипломированного консультанта.

Со середины 1970-х годов наблюдается значительное развитие психологии спорта и физической культуры, особенно ее прикладной стороны.

#### Исследовательская функция

Большинство специалистов в области психологии спорта и физической культуры, работающих в университетах, занимаются исследовательской деятельностью. Они могут, к примеру, изучать мотивы, побуждающие детей заниматься спортом, влияние идеомоторной тренировки на качество игры в гольф, влияние занятий бегом (в течение 20 мин 4 раза в неделю) на уровень тревожности. Полученные результаты обсуждаются с коллегами и другими специалистами, представляются на научных конференциях, публикуются в научных изданиях (табл. 1.2).

#### Обучающая функция

Многие специалисты в области психологии спорта и физической культуры читают курсы лекций по прикладной спортивной психологии, психологии физической культуры, социальной психологии спорта для студентов университетов. Кроме того, они могут читать курсы лекций по психологии личности или психологии развития, если работают на кафедре психологии, и курсы лекций по усвоению и контролю двигательных навыков или спортивной социологии — если участвуют в научной спортивной программе.

### РАЗВИТИЕ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В МИРЕ

Психология спорта и физической культуры развивается во всем мире. По мнению Сал-мела (Salmela, 1992), сегодня в этой области работают приблизительно 2700 человек в 61 стране. Большинство специалистов в области психологии спорта и физической культуры живут в Северной Америке и Европе. В последнее десятилетие значительно выросло число специалистов в Латинской Америке, Азии и Африке.

Спортивные психологи России и Германии начали свою деятельность в то время, когда Колмен Гриффит работал в университете штата Иллинойс. В 1965 г. было основано Международное общество спортивной психологии (МОСП). Его деятельность была направлена на популяризацию спортивной психологии во всем мире. МОСП было спонсором 8-го Международного конгресса по спортивной психологии, на котором рассматривались такие проблемы, как деятельность человека, личность, усвоение двигательных навыков, психология тренерской деятельности. С 1970 г. МОСП также является спонсором «Международного журнала спортивной психологии». Большая заслуга в развитии спортивной психологии в мире принадлежит итальянскому специалисту Ферруччио Антонелли, который был первым президентом МОСП и первым редактором «Международного журнала спортивной психологии». Психология спорта и физической культуры завоевала признание во всем мире и продолжает развиваться.

## Таблица 1.2. Организации и журналы по психологии спорта и физической культуры в Америке

### Организации

*Ассоциация по распространению прикладной спортивной психологии.*

Эта организация способствует осуществлению исследований и практическому использованию полученных результатов в области прикладной психологии спорта и физической культуры. Основные направления исследований: психология здоровья; повышение уровня двигательной активности; социальная психология.

*Американская ассоциация психологов, отдел 47 — спортивная психология*

Один из новейших среди около 50 отделов ассоциации, крупнейшая профессиональная организация в США. Занимается исследовательской и практической деятельностью в области психологии спорта и физической культуры.

*Североамериканское общество психологии спорта и физического воспитания.*

Старейшая организация, исследующая психологические аспекты спортивной деятельности и двигательной активности. Главные направления исследований: усвоение и контроль двигательных навыков, развитие двигательных навыков, социальная психология и двигательная активность.

### Журналы

*Журнал прикладной спортивной психологии*

Основан в 1989 г. Официальный журнал Ассоциации по распространению прикладной спортивной психологии; помещает статьи по вопросам практической деятельности, а также материалы исследований в области прикладной спортивной психологии.

*Журнал психологии спорта и физического воспитания*

Публикует материалы исследований в области общей и прикладной психологии спорта и физического воспитания. Основан в 1979 г. — старейший и наиболее «уважаемый» журнал в данной отрасли.

*Спортивный психолог*

Основан в 1987 г. Печатает статьи по вопросам практической деятельности, а также материалы исследований. Предназначен главным образом для тренеров и спортсменов.

## Случай из практики

*Джерри Рейнольдс вынужден был обратиться к Рону Хоффману, консультанту по вопросам спортивной психологии в конце своего первого сезона в университетской баскетбольной команде. Джерри отлично выступал во время учебы в средней школе и всегда был в стартовой пятерке. В университете он много тренировался и улучшал свое мастерство, однако ему никак не удавалось попасть в стартовую пятерку. Во втором тайме первого матча сезона тренер Джонсон решил выпустить его на площадку. Ожидая разрешения арбитра, Джерри обнаружил, что нервничает как никогда раньше. Он вышел на площадку и сыграл очень плохо. Несколько раз неточно давал пас, совершил два неоправданных нарушения и не попал в корзину, находясь в отличной позиции. Тренеру пришлось его заменить. После игры тренер и товарищи по команде говорили ему, что это все нервы и что необходимо расслабиться. Однако ему не удавалось расслабиться и чувство беспокойства его не покидало. После еще нескольких неудачных попыток Джерри до конца сезона просидел на скамье запасных.*

*Джерри не хотелось встречаться со спортивным психологом. Он считал себя психически здоровым и сама мысль о визите к врачу казалась ему нелепой. К его удивлению, доктор Хоффман оказался обычным человеком, который говорил почти то же, что и тренер. Поэтому Джерри согласился встречаться с ним раз в несколько недель.*

*Встречаясь с доктором Хоффманом, Джерри узнал, что повышенное чувство беспокойства и нервозности — обычное явление среди спортсменов, заканчивающих среднюю школу и начинающих играть в составе университетской команды. Доктор также объяснил Джерри, что так как на протяжении 3 лет он выступал в средней школе в стартовой пятерке, ему необходимо время, чтобы научиться выходить на замену, не разогревшись и не подготовившись.*

*Доктор Хоффман научил Джерри расслабляться с помощью дыхательных упражнений, управлять отрицательными мыслями и избавляться от них. Джерри разработал комплекс психологической подготовки перед выходом на замену.*

*Интенсивные психологические тренировки помогли Джерри сразу же активно включиться в игру, выходя на замену, и играть в полную силу. В этот сезон Джерри выполнил поставленную задачу — выходить на замену и помогать своей команде. И хотя он еще не завоевал места в стартовой пятерке, тренер Джонсон верит в него, выпуская на площадку в трудные моменты игры. Джерри счастлив, что помогает своей команде.*

### Консультативная роль

Олимпийский комитет США, а также некоторые крупнейшие университеты имеют в своем штате консультантов по вопросам спортивной психологии; услугами спортивных психологов пользуются сотни команд и отдельных спортсменов. Многие специалисты в области спортивной психологии консультируют тренеров во время проведения специальных семинаров.



Многие специалисты в области психологии спорта и физической культуры работают в индустрии физической подготовки, создавая программы занятий, обеспечивающие максимальное участие, а также психическое и физическое здоровье. Иногда они оказывают психологическую помощь спортсменам, получившим травмы.

### **Спортивные психологи-клиницисты и преподаватели**

Спортивные психологи-клиницисты имеют достаточную подготовку в области психологии для того, чтобы выявлять и лечить людей с эмоциональными расстройствами (например, значительная депрессия, суицидальные наклонности). Потребность в этих специалистах обусловлена тем, что значительные эмоциональные расстройства, требующие специального лечения, встречаются у некоторых спортсменов (Неуман, 1987). Два превалирующих аспекта, требующие вмешательства спортивных психологов-клиницистов, — это расстройства питания и злоупотребление лекарственными препаратами.

Спортивные психологи-преподаватели не подготовлены для лечения людей, страдающих эмоциональными расстройствами. Они имеют обширную подготовку в области науки о спорте и физических нагрузках, физического воспитания и кинезиологии, а также хорошо знают психологию движений человека, особенно с точки зрения спорта и физической культуры.

Спортивного психолога-преподавателя можно рассматривать как «тренера по умственной подготовке», который, проводя групповые и индивидуальные занятия, знакомит спортсменов и людей, занимающихся физической культурой, с психологическими навыками и их развитием. Устранение тревожного состояния, развитие уверенности, повышение коммуникабельности — основные аспекты, на которые обращают свое внимание спортивные психологи-педагоги. Сталкиваясь со спортсменом, страдающим эмоциональным расстройством, они направляют его к психологу-клиницисту или спортивному психологу-клиницисту.

Спортивные психологи-клиницисты и психологи-педагоги должны иметь фундаментальные знания в области психологии спорта и физической культуры, а также в области спортивной науки (табл. 1.3). В 1991 г. Ассоциация по распространению прикладной спортивной психологии начала официальную программу консультаций специалистов, имеющих фундаментальную подготовку в области психологии и спортивных наук. После окончания курса консультаций им выдают соответствующее удостоверение. Главная цель этой программы — оградить людей от неквалифицированных специалистов, считающих себя спортивными психологами.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

Одни тренеры считают, что команды достигают победы в результате эффективной защиты, по мнению других, успех приносит разнообразие атакующие действия, третьи ищут победу в тщательно разработанном и строго выполняемом игровом плане. Точно так же различаются представления спортивных психологов об эффективности различных подходов. Современные специалисты в области психологии спорта и физической культуры могут, к примеру, использовать бихевиористический, психофизиологический или когнитивно-бихевиористический подходы.

### **Бихевиористический подход**

Сторонники данного подхода считают основными детерминантами поведения спортсмена или человека, занимающегося физической культурой, внешние факторы, главным образом — поощрение и наказание. Относительно небольшое значение отводится мыслительным процессам, восприятию и личности занимающегося. Хьювард (He-ward, 1978), к примеру, обнаружил, что профессиональные бейсболисты низшей лиги, которым платили по 10 долларов за удар, значительно улучшили качество ударов в течение сезона. Аллен и Ивата (Alien, Iwata, 1980) обнаружили возможность увеличить продолжительность выполнения упражнений детьми с замедленным развитием, пообещав им поиграть в любимые игры. Эти два примера иллюстрируют изменение поведения посредством систематического воздействия внешних факторов.

**Сторонники бихевиористического подхода изучают влияние на поведение внешних факторов**

### **Психофизиологический подход**

Психологи, специализирующиеся в области психофизиологии спорта и физической культуры, считают, что лучшим способом изучения поведения в спорте и во время занятий физической культурой является изучение физиологических процессов головного мозга и их связи с двигательной активностью.

Специалисты в этой области обычно определяют частоту сердечных сокращений, активность головного мозга, потенциалы действия мышц, а также изучают взаимосвязь между этими психофизиологическими параметрами и поведением спортсменов и людей, занимающихся физической культурой. Примером может служить использование техники обратной связи в процессе тренировки сильнейших стрелков, когда выстрел производится в период между сердечными сокращениями, что позволяет значительно повысить точность (Landers, 1985).

**Специалисты в области психофизиологии спорта и физической культуры изучают поведение, исходя из психофизиологических процессов, происходящих в головном мозге**

---

**Таблица 1.3. Взаимосвязь знаний в области спортивной науки и психологии, с одной стороны, психологии спорта и физической культуры — с другой**

Знания в области спортивной науки

Знания в области психологии

### Психология спорта и физической культуры

Биомеханика

Патопсихология

Физиология мышечной деятельности

Клиническая психология

Развитие двигательного навыка

Консультативная психология

Усвоение и его контроль двигательного навыка

Эволюционная психология

Спортивная медицина

Экспериментальная психология

Спортивная педагогика

Психология личности

Спортивная социология

Психофизиология

### Когнитивно-бихевиористический подход

По мнению сторонников данного подхода, поведение определяется влиянием внешних и когнитивных (мысли) факторов, а также тем, как человек интерпретирует внешние факторы. Главное внимание уделяется познавательным способностям спортсмена или человека, занимающегося физической культурой, поскольку считается, что именно мышление — главный фактор, обуславливающий поведение. Представи-

**По мнению представителей когнитивно-бихевиористического подхода, поведение спортсменов зависит от внешних факторов, мыслей спортсмена и их интерпретации**

тели этого направления разрабатывают специальные анкеты, которые позволяют оценить степень уверенности в своих силах, уровень тревожности, целеустремленность, внутреннюю мотивацию и т. п. Полученные данные затем сопоставляются с изменениями в поведении спортсмена или занимающегося. Например, борцов — учащихся колледжей попросили дифференцировать источники стресса, проявляющегося во время соревнований (например, озабоченность по поводу недостаточно хорошего ведения поединка, беспокойство по поводу того, что может подумать или сказать тренер). Как оказалось, борцы-неудачники чаще всего тревожатся по поводу оценки тренера, поражения и совершения ошибок (Gould, Weinberg, 1985). Таким образом осуществляется анализ взаимосвязи между мыслями спортсменов и их поведением (победа или поражение).

### НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Во многих университетах читается курс по психологии спорта и физической культуры, а некоторые программы для выпускников включают 5—6 различных курсов. Студенты имеют отличные возможности для проведения научных исследований. Расширяется сеть консультационных услуг; увеличивается количество спортивных психологов, которые помогают спортсменам и тренерам в достижении поставленных целей.

Интенсивное развитие психологии спорта и физической культуры сопряжено с рядом проблем. Иногда спортивными психологами называют себя лица, не имеющие соответствующей квалификации, которые тем не менее обещают большую помощь тренерам, спортсменам и людям, занимающимся физической культурой. В связи с этим Ассоциация по распространению прикладной спортивной психологии начала выдавать соответствующие сертификаты, разрешающие консультирование в области психологии спорта и физической культуры. Эта акция направлена на защиту потребителей от лжеспециалистов.

Многие консультанты работают с сильнейшими спортсменами через различные национальные спортивные органы, в частности, такие как Ассоциация тенниса и Ассоциация лыжного спорта США. Некоторые из них совместно с Олимпийским комитетом США выступают спонсорами в организации исследований по вопросам психологической подготовки и стресса в спорте. Некоторые университеты приглашают консультантов по спортивной психологии для работы со своими спортсменами;

спортивные психологи работают во многих профессиональных командах. Кроме того, консультанты по вопросам спортивной психологии оказывают помощь людям, которые стремятся укрепить свое здоровье с помощью физических упражнений.

Мы считаем, что большую роль может сыграть предоставление информации по вопросам психологии спорта и физической культуры преподавателям физического воспитания, тренерам, инструкторам по физической подготовке и другим специалистам в области спорта.

### РЕЗЮМЕ

Психология спорта и физической культуры изучает поведение людей, занимающихся спортом и физической культурой. Проводимые исследования преследуют две цели: а) понять влияние психологических факторов на двигательную активность человека и б) понять, как занятия физической культурой воздействуют на психическое развитие человека. Спортивная психология возникла в начале 1900-х годов.

Современные специалисты в области психологии спорта и физической культуры занимаются исследованиями, преподавательской деятельностью, активно работают со спортсменами и людьми, укрепляющими свое здоровье с помощью физических упражнений. Подготовка специалистов в области психологии спорта и физической культуры неодинакова. Психологов-клиницистов готовят для оказания помощи тем спортсменам и людям, занимающимся физической культурой, у которых наблюдаются эмоциональные расстройства, например, такие как нервная анорексия или злоупотребление различными препаратами. Спортивные психологи-преподаватели выполняют роль тренера по психологической подготовке. В психологии спорта и физической культуры различают три направления: би-хевеиористическое, психофизиологическое и когнитивно-бихевиористическое.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой психология спорта и физической культуры?
2. Укажите две главные задачи психологии спорта и физической культуры.
3. Расскажите об основных достижениях каждого из пяти периодов в истории развития психологии спорта и физической культуры.
4. Какой вклад в развитие психологии спорта и физической культуры внесли Колмен Грифф-фит и Франклин Генри?
5. Какие три основные функции выполняют специалисты в области психологии спорта и физической культуры?
6. В чем главное различие между психологами-клиницистами и психологами-преподавателями?
7. Кратко расскажите о бихевиористическом, психофизиологическом и когнитивно-бихевиористическом направлениях в области психологии спорта и физической культуры.
8. Чем объясняется необходимость выдачи сертификатов специалистам в области психологии спорта и физической культуры?

## ГЛАВА 2

### Связь науки с практикой

Читать учебник по психологии спорта и физической культуры и профессионально работать со спортсменами или занимающимися физической культурой — абсолютно разные вещи.

Чтобы понять взаимосвязь между первым и вторым, вы должны суметь интегрировать научные данные, изложенные в учебнике, и практический опыт.

В этой главе вы познакомитесь с

- психологией спорта и физической культуры как наукой
- экспериментальными данными, полученными из профессиональной практики
- научитесь интегрировать теоретические и практические данные

#### ПСИХОЛОГИЯ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ КАК НАУКА

Психология спорта и физической культуры — это прежде всего наука. Наука представляет собой не простое накопление фактов, полученных в результате тщательных наблюдений, а процесс или метод изучения на основании систематической, контролируемой эмпирической и критической фильтрации информации, приобретаемой с опытом. В отношении психологии наши задачи состоят в том, чтобы описать, объяснить, предсказать и обеспечить контроль поведения.

Рассмотрим пример. Доктор Дженнифер Джоунс, исследователь в области спортивной психологии, хочет изучить, как обучение движению влияет на чувство собственного достоинства у детей. Сперва она дает определение этим двум понятиям, а затем определяет, какие возрастные группы намерена обследовать. После этого доктор Джоунс объясняет, почему, по ее мнению, обучение движению и чувство собственного достоинства должны быть взаимосвязаны (например, дети, овладевшие новыми умениями, «вырастут» в глазах своих сверстников). Доктор Джоунс, несомненно, намерена осуществить прогноз и контроль: она хочет показать, что использование обучения движению в подобных ситуациях всегда будет оказывать такое же воздействие на чувство собственного достоинства детей. Чтобы это проверить, можно воспользоваться разработанными общими рекомендациями:

1. Научный метод диктует необходимость системного подхода к изучению вопроса. Он включает стандартизацию условий,

например, оценку чувства собственного достоинства ребенка в идентичных условиях.

2. Научный метод также предполагает контроль условий. Ключевые переменные или элементы исследования (например, обучение движению или изменение чувства собственного достоинства) являются основным объектом изучения; другие переменные тщательно контролируются (например, лицо, которое обучает), чтобы не допустить влияния на взаимосвязь.

3. Научный метод является эмпирическим, то есть он основан на опыте. Объективные данные должны подтверждать предположения, и эти данные или доказательства могут подвергаться оценке со стороны.

4. Научный метод является критическим, то есть он включает тщательную оценку исследователя и других ученых. Критический анализ идей и работ обеспечивает надежность выводов и заключений.

### Теория

Конечной целью ученого является теория — ряд взаимосвязанных фактов, которые представляют собой системный взгляд на определенное явление с целью охарактеризовать и объяснить его. Теория позволяет ученым объяснять большое количество фактов таким образом, что они становятся понятными другим. Теория затем превращается в практику.

**Теория представляет собой совокупность взаимосвязанных фактов, отражающих системный взгляд на любое явление с целью охарактеризовать и объяснить его**

Одним из примеров может служить теория социального содействия (Zajonc, 1965). Со времен первого эксперимента, проведенного Трип-леттом с участием детей, психологи изучали, как присутствие зрителей влияет на спортивное выступление, однако получаемые результаты были противоречивыми. Иногда выступление перед зрителями было лучше, иногда — хуже. Зайонц обнаружил закономерность в казалась бы случайных результатах и сформулировал теорию. Он обратил внимание на то, что при выполнении простых или хорошо известных заданий наличие зрителей влияло положительно, в то время как при выполнении незнакомых или трудных заданий присутствие зрителей влияло отрицательно. В своей теории социального содействия Зайонц утверждал, что зрители «возбуждают» исполнителя и это «возбуждение» отрицательно влияет на результат при выполнении трудных, неизученных (или плохо изученных) заданиях и положительно — при выполнении легких или хорошо изученных заданий.

Эта теория позволила лучше понять влияние зрителей на выступление на различных уровнях (студенческом и профессиональном) и в различных ситуациях (спортивная деятельность, физические упражнения и т. п.). Она позволила объединить множество кажущихся случайностей в единую закономерность, достаточную для ее применения спортсменами, тренерами и преподавателями в различных случаях. Как говорится, нет ничего более практического, чем хорошая теория!

Вполне понятно, что не все теории могут быть использованы в одинаковой степени. Одни находятся на ранних стадиях становления, другие уже устарели. Некоторые теории имеют весьма ограниченный круг применения, другие — наоборот, могут использоваться в многочисленных ситуациях.

### Исследования и эксперименты

Исследование предполагает наблюдение или оценку факторов исследователем без какого-либо изменения внешних условий. Например, исследование, в котором сравнивают эффективность определения задач, идеомоторных актов и самовнушения для улучшения спортивных результатов, может включать раздачу анкет спортсменам средней школы непосредственно перед забегом. Исследователи могут сопоставить технику бега 20 наиболее сильных и наиболее слабых бегунов. Они не изменяют никаких факторов, а просто наблюдают. Однако исследователи не могут знать, помогает ли некоторым бегунам бежать быстрее то, что они ставят перед собой задачи, используют идеомоторные акты и самовнушение, или способствует ли более быстрому бегу постановка большего количества задач и т. д. Исследования характеризуются ограниченной возможностью идентифицировать случайные связи между факторами.

Эксперименты отличаются от исследований тем, что ученый манипулирует переменными в процессе наблюдения за ними, а затем изучает, как изменение одной переменной влияет на изменения других. Бегунов можно разделить на две равные группы. Одна группа — экспериментальная — будет тренироваться в постановке задач, использовании идеомоторных актов и самовнушения. Другая группа — контрольная. Затем если экспериментальная группа превзойдет контрольную, при условии контроля за другими факторами, которые могут повлиять на взаимосвязь, то причина этого будет известна. Будет продемонстрирована случайная взаимосвязь!

**Определение случайных взаимосвязей — главное преимущество эксперимента по сравнению с исследованием**

#### Преимущества и недостатки знаний, полученных научным путем

Каждый метод приобретения знаний имеет свои преимущества и недостатки. Это в полной мере касается и научных методов (табл. 2.1). Главным преимуществом информации, полученной научным путем, является ее надежность. Методологии присуща системность и контроль, а ученые стараются быть максимально объективными. Главная цель ученых — сбор данных и фактов, которые говорят сами за себя и на которые не влияет интерпретация.

Таблица 2.1. Преимущества и недостатки знаний, полученных научным путем

Таблица 2.1. Преимущества и недостатки знаний, полученных научным путем	
Преимущества	Недостатки



Высокая надежность Системность и контроль Объективность и беспристрастность	Реакционизм Отсутствие ориентации на внешнюю значимость (практичность) Консервативность
---	---

Одним из недостатков научного метода является присущая ему неоперативность. Для того, чтобы он стал системным и контролируемым, требуется слишком много времени, которого большинство практиков не имеют. Именно поэтому не всегда оправданно полагать, что наука направляет все элементы практики.

Иногда научные знания являются редуцированными, то есть ввиду очевидной сложности изучения всех переменных одновременно в данной ситуации выбирают отдельные переменные, представляющие главный интерес. Редуцируя проблему, можно нарушить составные части целостной картины.

Еще одним недостатком является акцент на внутреннюю значимость в ущерб внешней. Если теория не имеет внешней значимости, то есть не имеет применения в реальном мире, ее внутренняя значимость не столь важна. И, наконец, научным знаниям присущ консерватизм. Поскольку о надежности информации судят другие ученые и общественность, новые идеи распространяются медленно. Великие открытия в науке, как правило, совершаются спустя годы после начала исследований (Doganis, Theodorakis, 1995).

## ОЦЕНКА ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА: ЛИЧНОСТЬ

Прежде чем осуществить исследование, его необходимо тщательно оценить. Приведем некоторые общие критерии, которые можно использовать для оценки исследований, взяв в качестве примеров изучение личности в спорте и физической культуре (более подробную информацию по проблеме изучения личности в спорте см.: Martens, 1975; Vealey, 1992, Achubert, 1994). Остановимся на некоторых проблемах.

1. Четкое определение переменных. Первая рекомендация относится к выбору четко определенных переменных, которые позволяют задать правильные вопросы; в противном случае невозможно будет прийти к верным выводам. К примеру, можно попытаться сравнить профили личности спортсменов и неспортсменов. Однако может возникнуть вопрос: кто такой спортсмен? Член университетской сборной или обычный участник соревнований? Без четких предварительных определений исследователи столкнутся с трудностями, выясняя, отличаются ли характеристики личности спортсменов от характеристик личности неспортсменов.

2. Установление причинно-следственной взаимосвязи. Если в результате исследования (в отличие от эксперимента) выяснится, что футболисты более агрессивны, чем теннисисты, это совсем не означает, что игра в футбол вынуждает спортсменов быть более агрессивными. Вполне вероятно, что более агрессивных индивидов привлекают более агрессивные контактные виды спорта, такие, как футбол. Сам по себе футбол не является причиной агрессивности, скорее всего существует взаимосвязь между игрой в футбол и проявлением агрессивного поведения. Как видно из приведенных рассуждений, при установлении причинно-следственных взаимосвязей требуется осторожность.

3. Процедуры выборки и обобщения. Для ранних исследований проблем личности была характерна общая ошибка в процедуре выборки: в качестве испытуемых брали много спортсменов из одной или двух команд и полученные данные затем обобщали. Допустим, что в качестве испытуемых для изучения влияния футбола на личность взято 50 футболистов из трех команд. Следует признать, что любые выводы такого исследования будут основаны на данных конкретных игроков только трех команд. Следовательно, полученные результаты могут быть нетипичны для других команд и спортсменов, то есть ими не смогут воспользоваться другие спортсмены и команды.

4. Соответствующие методы измерений. В большинстве ранних исследований проблемы личности в спорте исследователи подбирали тесты, более удобные для них самих. Так, тестирование физически здоровых спортсменов осуществлялось на основании шкал, разработанных с целью выявления клинических аномалий (психических расстройств). Эти шкалы абсолютно не годились для тестирования обычных людей. В настоящее время специалисты в области психологии спорта и физической культуры разрабатывают специальные тесты оценки личности спортсменов и людей, использующих

физические упражнения для укрепления своего здоровья.

Проверка научных знаний требует много времени, которого нет у большинства специалистов-практиков. К счастью, они могут дополнить научные исследования другими источниками знаний, чтобы успешно заниматься своей практической деятельностью.

### Профессиональные практические знания

Профессиональные практические знания представляют собой совокупность знаний, полученных в результате опыта. Они могут быть результатом, к примеру, вашей продолжительной работы со спортсменами, студентами физкультурных учебных заведений, направленной на повышение уровня их двигательной активности и здоровья. Источники профессиональных практических знаний могут быть самые разные (табл. 2.2). И хотя тренеры и инструкторы по физической подготовке, как правило, не используют научный метод, они в своей практической деятельности используют теоретические принципы.

**Таблица 2.2. Методы познания**

Научный метод Систематические наблюдения Изучение отдельного случая Общественный опыт Самоанализ Интуиция
Поданным Martens (1987)

Возьмем, к примеру, волейбольного тренера Терезу Хеберт, которая работает с командой средней школы. Она совершенствует свое тренерское мастерство различными способами. Перед началом сезона тренер размышляет (самоанализ) о том, как она будет организовывать свою работу в этом году. Во время предсезонной подготовки она систематически наблюдает за новыми игроками — как они выполняют подачу, принимают мяч, выполняют удар и т. д. В прошлом сезоне капитану команды пришлось бороться за место в основном составе, поэтому тренеру хочется как можно больше узнать о ней, чтобы оказать необходимую помощь. С этой целью она беседует с игроками, преподавателями и родителями спортсменки. В сущности тренер проводит исследование отдельного случая. Используется также общественный опыт. Тренер Хеберт часто полагается на интуицию. Она решает выставить на сегодняшнюю игру Сару вместо Рон-ды, поскольку чувствует, что та сегодня сыграет лучше. Вполне понятно, что эти методы не в одинаковой степени надежны, тем не менее в сочетании они обеспечивают эффективную тренерскую деятельность. Тренер Хеберт, как и ее подопечные, иногда ошибается. Однако и эти ошибки становятся для нее источником информации.

Профессиональные практические знания являются результатом процесса проб и ошибок. Независимо от того, станете ли вы физиотерапевтом, тренером, преподавателем или инструктором по физической подготовке, вы будете использовать свои знания для разработки стратегий, а затем — для оценки их эффективности. С приобретением опыта специалист в области психологии спорта и физической культуры становится более искусным и знающим специалистом-практиком.

#### Преимущества и недостатки профессиональных практических знаний

В табл. 2.3 приведены основные преимущества и недостатки профессиональных практических знаний. Практические знания, как правило, являются более схоластичными, чем знания, полученные научным путем, и отражают сложную взаимосвязь множества факторов — психологических, физических, технических, стратегических и социальных. В отличие от научных, профессиональные практические знания «впитывают» в себя все новое, инновационное. Тренеры, преподаватели и инструкторы по физической подготовке любят применять новые методики. Практическим теориям не требуется времени на научную проверку, они могут использоваться сразу же.

Таблица 2.3. Преимущества и недостатки профессиональных практических знаний	
Преимущества	Недостатки
Схоластичность Инновационность Немедленное использование	Меньшая надежность Отсутствие объяснений Большая вероятность необъективности

К недостаткам следует отнести скудность и меньшую точность объяснений, а также большую вероятность необъективности. Практические знания, как правило, характеризуются меньшей степенью надежности.

#### Интеграция научных и практических знаний

«Пропась», которая существует между простым чтением учебника и практической деятельностью, частично обусловлена границей, проходящей между научными и профессиональными практическими знаниями. Сокращение этой «пропасти» имеет первостепенное значение, поскольку именно сочетание обоих видов знания является основой эффективной практики.

Наличие этой «пропасти» объясняется целым рядом факторов (Cowan, Botterill, Binkle, 1979). Во-первых, до последнего времени практически не существовало возможности ознакомления с результатами исследований профессиональных специалистов — преподавателей физического воспитания, тренеров, инструкторов по физподготовке, спортсменов и людей, занимающихся физическими упражнениями с целью укрепить здоровье. Во-вторых, некоторые психологи, работающие в области психологии спорта и физической культуры, были настроены чрезмерно оптимистично относительно использования исследований с целью осуществить революцию в практике обучения навыкам спорта и физической культуры. Когда в 1960—1970-х годах проводились фундаментальные лабораторные исследования, они по существу были оторваны от практических проблем (внешняя значимость). «Пропась» необходимо ликвидировать на основании тесной взаимосвязи между исследователями и практиками.

### АКТИВНЫЙ ПОДХОД К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Чтобы эффективно использовать данные психологии спорта и физической культуры в своей области, специалисту-практику необходимо постоянно повышать свою эрудицию. Он должен использовать в работе как научные теоретические, так и профессиональные практические знания. Недостаточно читать книги, подобные этой, посещать курсы лекций по психологии спорта и физической культуре или работать преподавателем, тренером или инструктором по физической подготовке. Необходимо постоянно и активно интегрировать научные знания с практическими, используя при этом свою интуицию (табл. 2.4).

Использовать активный подход означает применять научные принципы, изложенные в последующих главах этой книги, в вашей практической деятельности. Соотнесите эти принципы с вашим личным опытом спортсмена, человека, занимающегося физической культурой и/или студента физкультурного учебного заведения. Используйте гимнастический зал, бассейн или игровую площадку в качестве мини-экспериментальной лаборатории для тестирования ваших идей и принципов в области психологии спорта и физической культуры. Оцените их эффективность и проверьте, в каких ситуациях они лучше всего «работают». Изменяйте их и приводите в соответствие с требованиями времени.

При использовании такого активного подхода, однако, крайне важно, чтобы от результатов исследований в области психологии спорта и физической культуры ожидали вполне реальных исходов. Значимость (надежность) большинства результатов исследований в области психологии спорта и физической культуры основана на вероятности. Поэтому нельзя ожидать, что эти результаты в 100 % случаев окажутся достоверными. Данные результаты должны точно объяснять поведение в большинстве случаев. Когда же оказывается, что они недостаточно адекватно предусматривают или объясняют поведение, проанализируйте ситуацию и выясните, не возникла ли необходимость изменить или устранить факторы личного или ситуационного характера, действующие в данном случае.

---

#### **Т а б л и ц а 2.4. Активное использование знаний в области психологии спорта и физической культуры**

---

Используйте научные принципы в своих профессиональных установках  
Оценивайте эффективность использования научных принципов в определенной ситуации  
Постоянно совершенствуйте и модернизируйте свою базу научных знаний  
Ожидайте реальных результатов в зависимости от сильных и слабых сторон научных принципов

### **ПСИХОЛОГИЯ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ИСКУССТВО**

Очень важно осознать индивидуальность студентов, спортсменов и людей, занимающихся физической культурой. Психология — общественная наука. Она отличается от физики, где неодушевленные предметы незначительно изменяются со временем, чего нельзя сказать о людях. Люди, занимающиеся спортом или физической культурой, думают и видоизменяют окружающие их условия, что делает прогноз поведения более трудным (но не невозможным). Тренер Джеймс Каунсилмен (KimiesiK. Gould, 1987) — легендарный тренер олимпийских чемпионов в плавании и сторонник научного подхода к тренерской деятельности, наиболее точно определил потребность учитывать индивидуальные особенности, указав, что тренер тренирует, используя науку о тренерской деятельности. Искусство тренерской деятельности заключается в том, что тренер осознает, когда и в каких ситуациях необходимо индивидуализировать эти общие принципы. Этот научно-практический принцип справедлив также для психологии спорта и физической культуры.

**Тренерская деятельность как наука проявляется в использовании общих принципов. Тренерская деятельность как искусство заключается в том, что тренер осознает, когда и как следует индивидуализировать эти общие принципы**

### **РЕЗЮМЕ**

Психология спорта и физической культуры прежде всего наука. Поэтому крайне важно понимать, как происходят основные научные процессы и как разрабатываются научные знания. Одних лишь научных знаний, однако, недостаточно для осуществления профессиональной практической деятельности. Необходимо знать, как разрабатываются профессиональные практические знания, и, что еще более важно, как интегрировать научные и практические знания. Активный процесс интеграции научных и профессиональных практических знаний в значительной мере повысит эффективность применения психологических умений в вашей практической деятельности в области психологии спорта и физической культуры.

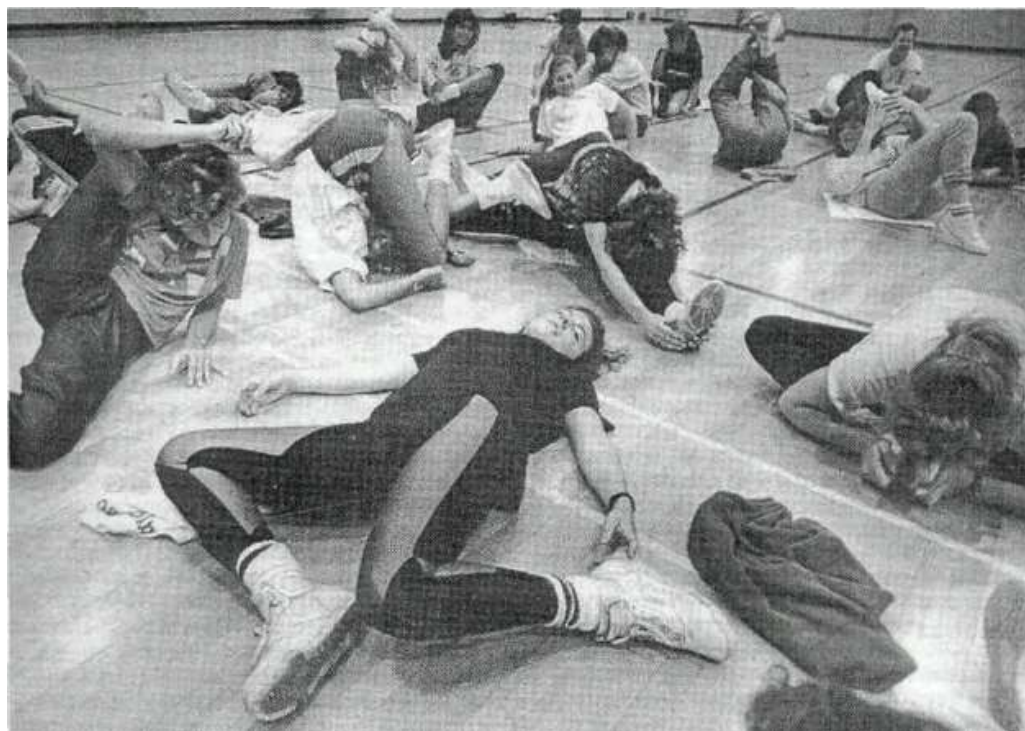
### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Дайте определение науки и объясните ее четыре главные задачи.
2. Что такое теория и чем обусловлена важность теории в психологии спорта и физической культуры?
3. Проведите разграничение между научным исследованием и экспериментом. Приведите примеры исследований и экспериментов.
4. Укажите преимущества и недостатки знаний, полученных научным путем.
5. Что такое профессиональные практические знания? Каким образом их приобретают?
6. Укажите преимущества и недостатки профессиональных практических знаний.

7. Опишите «пропасть» между исследованиями и практикой. Чем она обусловлена? Как ее устранить?
8. Опишите активный подход к использованию психологии спорта и физической культуры.
9. Охарактеризуйте психологию спорта и физической культуры как искусство.

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

# ПОНИМАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЗАНИМАЮЩИХСЯ



## ГЛАВА 3

### Личность и спорт

К 1994 г. количество статей, посвященных различным аспектам личности в спорте, составило более 1000 (Ruffer, 1976; Vealey, 1989), причем большинство из них были написаны в 1960—1970-е годы. Такое огромное количество работ показывает, какую большую роль играет личность в спорте и физической культуре. Ученые задавались вопросами, почему одни студенты чувствуют себя возбужденными перед занятиями по физическому воспитанию, а другие едва находят нужным надеть спортивную форму, почему одни продолжают заниматься по программе физической подготовки, а другие быстро теряют мотивацию и бросают занятия; необходимо ли использовать тесты личности для отбора спортсменов в команды; возможно ли прогнозировать успех в спорте на основании типа личности спортсмена.



В этой главе вы узнаете

- что такое личность
- как можно оценить личность
- какова взаимосвязь между особенностями личности и поведением в спорте
- как оценивать практическую значимость и достоверность тестов исследования личности
- как использовать ваши знания о личности в спорте и физической культуре
- как лучше понять личность различных людей

## ЧТО СОСТАВЛЯЕТ ЛИЧНОСТЬ

Пытались ли вы когда-нибудь описать свою личность? Если да, то скорее всего для характеристики вы использовали такие определения, как забавный, счастливый, постоянный и т. д. Возможно, вы помните, как вели себя в различных ситуациях. Соответствуют ли ваши собственные характеристики вашему поведению в этих ситуациях? Многие теоретики пытались дать определение понятия личности. Единой для всех попыток была одна характеристика — уникальность. В сущности личность представляет собой совокупность характеристик, которая делает человека неповторимым.

Сущность личности лучше всего можно понять, исходя из ее структуры. Представим себе, что личность делится на три отдельных, но связанных между собой уровня (рис. 3.1; Hollander, 1967; Martens, 1975):

- психологическое ядро;
- типичные реакции;
- поведение, обусловленное «играемой ролью».



Рис 3.1. Схематическое изображение структуры личности. Заимствовано у Martens (1975)

### Психологическое ядро

Основной уровень личности называется психологическим ядром. Этот наиболее глубоко расположенный компонент включает ваши отношения и ценности, интересы и побуждения, мнения о себе и самооценку. В сущности психологическое ядро представляет ваше «реальное я», а не то, что вы хотели, чтобы о вас думали другие. Например, ваши основные ценности могут касаться семьи, друзей, религии.

### Типичные реакции

Типичные реакции — это способы приспособления к окружающей среде или наши обычные реакции на окружающий мир. К примеру, вы можете быть беззаботным, застенчивым или уравновешенным. Очень часто типичные реакции являются показателями вашего психологического ядра. То есть, если вы постоянно реагируете на социальные явления молчалием и сдержанностью, то вы скорее всего интровертированная, а не экстравертированная личность. Однако если человек, видевший, что вы тихо сидели на вечеринке, делает вывод, что вы интровертированная личность, он может ошибиться. Ведь вполне возможно, что именно данная ситуация вынудила вас вести себя незаметно. Ваше неприметное поведение может оказаться нетипичной реакцией.

### Поведение, обусловленное «играемой ролью»

Ваши действия во многом связаны с тем, как вы ощущаете свое социальное положение. Это так называемое поведение, обусловленное «играемой ролью», — наиболее изменяющийся аспект личности. Ваше поведение изменится с изменением вашего восприятия окружающей среды. Разные ситуации требуют выполнения

различных ролей. В один и тот же день вы можете выполнять роль студента университета, тренера команды детской лиги, служащего и друга. Естественно, что ваше поведение в этих ситуациях будет различным. Вполне нормальным является конфликт

ролей. Например, у отца, тренирующего команду, в которой играет его сын, может возникнуть внутриличностный конфликт (роль тренера и отца).

**Личность — это совокупность характеристик, которая обуславливает неповторимость человека**

### **ЗАЧЕМ ИЗУЧАТЬ СТРУКТУРУ ЛИЧНОСТИ**

Три уровня личности заключают в себе континуум от внутренне до внешне побуждаемого поведения (см. рис. 3.1). Для упрощения представим эти уровни личности в виде конфеты «вишня в шоколаде»: внешняя обертка (поведение, обусловленное «играемой ролью») видна всем, слой шоколада (типичные реакции) виден тем, кто потрудился снять обертку, а вишню, которая находится внутри (психологическое ядро) способен увидеть лишь тот, кто раскусит конфету.

Психологическое ядро — не только наиболее глубоко расположенный уровень, который труднее всего изучить, но и наиболее устойчивая (стабильная) составная личности, которая остается относительно постоянной с течением времени. На другом конце континуума находится внешнее поведение, обусловленное «играемой ролью», которое подвергается значительному воздействию со стороны окружающей среды. Например, вы можете всегда говорить только правду, поскольку правдивость — одна из ваших внутренних ценностей. Однако ваше поведение может изменяться в различных ситуациях. Как правило, ваши реакции представляют некую среднюю величину, поскольку они — результат взаимодействия между психологическим ядром и поведением, обусловленным «играемой ролью».

Стабильность и изменение — обычные свойства личности. Внутренний (ядро) стабильный аспект личности обеспечивает структуру, необходимую для эффективного функционирования в обществе, тогда как динамические, или изменяющиеся, компоненты способствуют процессу научения. Эффективность нашей деятельности как тренеров, преподавателей физического воспитания и инструкторов по физической подготовке значительно повысится, если мы будем достаточно хорошо разбираться в различных уровнях структуры личности. Знание сущности данного человека (психологического ядра) и типичных реакций позволяет глубже понять мотивацию, действия и поведение. Чтобы помочь человеку, необходимо узнать, чем он живет. Если вы длительное время работаете с людьми, например, в течение сезона и дольше, вам необходимо больше узнать об их индивидуальных ценностях, составляющих психологическое ядро.

### **ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЛИЧНОСТИ**

Психологи рассматривают личность с различных позиций. Для изучения личности в спорте и физической культуре используют три основных подхода.

**Изучение личности повышает эффективность работы специалистов со студентами, спортсменами и людьми, занимающимися физической культурой**

#### **Подход, основанный на характерных особенностях личности**

Данный подход основан на предположении, что основные структурные единицы личности — ее характерные особенности — являются относительно стабильными. Иными словами, характерные особенности личности остаются постоянными в различных ситуациях. На основании этого подхода психологи заключают, что причины поведения человека находятся в нем самом. Влиянию ситуационных, или средовых, факторов отводится очень незначительная роль. Характерные особенности предопределяют модель действия человека, независимо от ситуации или обстоятельств. Например, если спортсмен выступает в соревнованиях, то он предрасположен к активной борьбе и к тому, чтобы полностью «выложиться», независимо от ситуации и результата. Предрасположенность, однако, не означает, что спортсмен будет всегда так действовать; она лишь указывает на вероятность ведения борьбы в спортивных ситуациях.

Среди сторонников данного подхода в 1960—1970-х годах можно отметить Гордона Оллпорта, Реймонда Кеттелла и Ганса Айзенка. Кеттелл (Cattell, 1965) разработал список характеристик личности, включающий 16 независимых факторов личности (16 ФЛ), которые, по его мнению, характеризуют человека. Айзенк и Айзенк (Eysenck, Eysenck, 1968) рассматривали характерные особенности во взаимосвязи; две наиболее значительные особенности, простирающиеся от интроверсии до экстраверсии и от стабильности до эмоциональности. По их мнению, личность можно лучше понять, анализируя характерные особенности, которые являются относительно стабильными и устойчивыми в течение определенного периода времени.

Вместе с тем знание характерных особенностей личности человека не всегда позволяет прогнозировать его поведение в определенной ситуации. Например, одни люди легко раздражаются во время спортивной деятельности, для других это нетипично. Однако первые вряд ли столь же раздражительны в других ситуациях. Предрасположенность к раздражительности ничего не говорит о том, какие ситуации вызывают подобную реакцию. Это вынудило некоторых ученых искать факторы, обуславливающие поведение, среди ситуационных, или средовых, аспектов.

**Подход, основанный на характерных особенностях личности, который преобладал в ранних исследованиях, не учитывал определенных ситуаций, которые также могут оказывать влияние на поведение человека**

#### **Ситуационный подход**

Согласно ситуационному подходу, поведение определяется главным образом ситуацией или окружающей средой. Такой подход основывается на теории социального научения (Bandura, 1977), которая объясняет поведение, используя понятия

наблюдательного научения (моделирование) и социального подкрепления (обратная связь). Другими словами, воздействия окружающей среды и подкрепления усиления обуславливают модель поведения. Человек может уверенно действовать в одной ситуации и неуверенно — в другой, независимо от его характерных особенностей. Более того, при значительном влиянии окружающей среды роль характерных особенностей личности будет минимальной. Например, если вы интровертированная скромная личность, вы тем не менее можете действовать настойчиво и даже агрессивно, если на вас кто-то нападает. Многие футболисты — мягкие и спокойные люди за пределами футбольного поля, однако игра (ситуация) требует от них проявления агрессивности. Следовательно, ситуация является более важной детерминантой их поведения, чем определенные характерные особенности личности.

Хотя ситуационный подход и не нашел столько сторонников среди спортивных психологов, как подход, основанный на характерных особенностях личности, тем не менее Ра-шелл и Сидентоп (Rushall, Siedentop, 1972) считают возможным изменить поведение в спорте и физическом воспитании, изменяя воздействие среды. Подобно подходу, основанному на характерных особенностях личности, ситуационный подход не позволяет точно прогнозировать поведение. Ситуация может повлиять на поведение, однако не все подвержены влиянию ситуаций.

**Одной лишь ситуации недостаточно для точного прогнозирования поведения, следует также принимать во внимание характерные особенности личности**

### Взаимосвязанный подход

Согласно взаимосвязанному подходу, ситуация и человек — кодетерминанты поведения, то есть переменные, которые совместно обуславливают поведение человека. Иными словами, чтобы понять поведение, необходимо знать характерные особенности человека и конкретную ситуацию. Сторонники данного подхода задают следующие вопросы:

- выступают ли экстравертированные спортсмены лучше в командных дисциплинах, а интровертированные — в индивидуальных?
- будут ли люди с высоким уровнем мотивации дольше заниматься по программе физической подготовки, чем люди с низким уровнем мотивации?
- предпочитают ли уверенные в себе дети соревновательные виды спорта, а недостаточно уверенные в себе молодые люди — несоревновательные спортивные ситуации?

Большинство спортивных психологов, изучающих поведение спортсменов, отдают предпочтение взаимосвязанному подходу. Бауэре (Bowers, 1973) обнаружил, что взаимодействие между людьми и ситуациями может намного лучше объяснить поведение, чем характерные особенности или ситуации в отдельности. Взаимосвязанный подход предполагает изучение индивидуального реагирования людей, занимающихся спортом и физической культурой, в определенных условиях.

Например, Фишер и Зварт (Fisher, Zwart, 1982) изучали уровни тревожности у баскетболистов в различных игровых ситуациях: до, во время и после игры. Вот некоторые из игровых ситуаций:

- до конца основного времени осталось 2 с, счет 70:70, против вас нарушили правила и вам предстоит выполнить штрафные броски, которые могут решить судьбу матча в пользу вашей команды;
- публика ведет себя очень шумно и все ее комментарии в основном касаются вас;
- вы только что сыграли очень плохо и тренер критикует вас;
- вы находитесь в раздевалке после проигрыша матча, который по всем признакам можно было выиграть.

Спортсменам предложили ответить, как они будут реагировать в этих ситуациях:

- а) будут испытывать неприятное ощущение;
- б) будут реагировать очень эмоционально;
- в) хотели бы избежать подобной ситуации;
- г) будут испытывать «чувство удушья»;
- д) получают удовольствие от подобной ситуации.

**Чтобы понять и прогнозировать поведение, необходимо учитывать как ситуацию, так и характерные особенности личности**

Реакция спортсменов на каждую игровую ситуацию определяется их психической и эмоциональной структурой. Пилар, который всегда немного волнуется и чувствует себя несколько скованно, будет, естественно, испытывать «чувство удушья» перед выполнением штрафных бросков при равном счете, тогда как более уверенный в себе и более раскованный Пат может получить удовольствие от такой ситуации. А как бы реагировали вы?

### ОЦЕНКА ЛИЧНОСТИ

Правильно организованное исследование позволяет получить информацию о проявлении особенностей личности в поведении спортсмена или человека, занимающегося физической культурой. Психологи разработали способы оценки личности, которые позволяют понять характерные особенности и состояние личности. Многие психологи проводят разграничение между типичным

стилем поведения (характерные особенности) индивида и влиянием ситуации на поведение (состояния). Подобное разграничение сыграло важную роль в развитии исследований личности в спорте. Вместе с тем, даже если данная психологическая особенность личности предрасполагает к определенному поведению, оно не обязательно проявится во всех ситуациях. Следовательно, чтобы понять и прогнозировать поведение, необходимо учитывать и характерные особенности личности, и ее состояния.

## Случай из практики

*Мадонна и Чер записались на занятия по физической подготовке. Мадонна очень высокого мнения о себе, чего нельзя сказать о Чер. Структура занятий предполагает, что каждая участница по очереди ведет занятия (то есть демонстрирует, как следует выполнять упражнения). Поскольку Мадонна уверенно чувствует себя на людях, не сомневается в том, что хорошо выглядит, то ей это нравится. Чер, наоборот, неуверена в себе и чувствует себя скованно перед людьми. Не удивительно, что Чер вскоре потеряла интерес к занятиям и через два месяца перестала их посещать.*

## Оценка характерных особенностей и состояний

До последнего времени оценка характерных особенностей и состояний личности в спортивной психологии осуществлялась на основании общих психологических анкет, которые не учитывали аспектов спортивной деятельности. Среди множества таких анкет можно отметить следующие:

- анкета характерных особенностей — состояния тревоги (Spielberger, Gorsuch, Lushene, 1970);
- тест индивидуального типа внимания (Nideffer, 1976);
- профиль состояния настроения (McNair, Lorr, Droppleman, 1971);
- анкета личности Айзенка (Eysenck, Eysenck, 1968).

Обратите внимание на образцы вопросов в анкетах, представленных в табл. 3.1 и 3.2. В них на первый план выводятся различия между оценками с точки зрения характерных особенностей и состояний уровня уверенности в области спорта.

Вопросы и ответы двух других анкет (табл. 3.3 и 3.4) не имеют непосредственного отношения к спорту или физической культуре, а скорее являются обобщенными.

### Т а б л и ц а 3.1. Анкета характерных особенностей спортивной уверенности

Проанализируйте, насколько вы уверены в себе во время спортивных соревнований. Ответьте на приведенные вопросы, исходя из обычного уровня уверенности в себе во время спортивных соревнований. Сравните ваш уровень уверенности в своих силах с наиболее уверенным в своих силах спортсменом, которого узнаете. Пожалуйста, ответьте объективно на вопросы (обведите кружком соответствующую цифру).

1. Сравните уровень уверенности в своей способности продемонстрировать умения, необходимые для достижения успеха, с уровнем уверенности наиболее уверенного в своих силах спортсмена, которого вы знаете:	Низкий	Средний	Высокий
	123	456	789
2. Сравните уровень уверенности в своей способности выступать в сложных условиях с уровнем уверенности наиболее уверенного в своих силах спортсмена, которого вы знаете:	Низкий	Средний	Высокий
	123	456	789
3. Сравните уровень уверенности в своей способности адекватно сконцентрироваться, чтобы достичь успеха, с уровнем уверенности наиболее уверенного в своих силах спортсмена, которого вы знаете:	Низкий	Средний	Высокий
	123	456	789

Заимствовано у R. S. Vealey(1986)

### Т а б л и ц а 3.2. Анкета состояния спортивной уверенности

Ответьте на приведенные вопросы, основываясь на том, насколько уверенно вы чувствуете себя накануне предстоящего спортивного соревнования. Сравните свой уровень уверенности в своих силах с уровнем уверенности наиболее уверенного в себе спортсмена, которого вы знаете. Пожалуйста, ответьте объективно (обведите кружком соответствующую цифру).

- |  |                                       |
|--|---------------------------------------|
| 1. Сравните, насколько вы в данный момент уверены в своей способности продемонстрировать умения, необходимые для достижения успеха, с уровнем уверенности в своих силах наиболее уверенного в себе спортсмена, которого вы знаете: | Низкий Средний Высокий<br>123 456 789 |
| 2. Сравните, насколько вы в данный момент уверены в своей способности выступать в сложных условиях, с уровнем уверенности наиболее уверенного в своих силах спортсмена, которого вы знаете:  | Низкий Средний Высокий<br>123 456 789 |
| 3. Сравните, насколько вы в данный момент уверены в своей способности адекватно сконцентрироваться, чтобы достичь успеха, с уровнем уверенности наиболее уверенного в своих силах спортсмена, которого вы знаете:                  | Низкий Средний Высокий<br>123 456 789 |

Заимствовано у R. S. Veal ey (1986)

### Таблица 3.3. Тест индивидуального типа внимания

Я полностью "погрузился" в свои мысли и перестал замечать, что творится вокруг меня.  
 Мне стало трудно избавиться от навязчивой мысли или идеи.  
 Мне легко переключить внимание и сконцентрировать его на чем-нибудь.  
 В магазинах, сталкиваясь с широким выбором, я не могу остановиться на чем-то одном.  
 Мне легко увидеть в толпе нужного человека.  
 Очки:  
 0-никогда 1-редко 2-иногда 3-часто 4-всегда

Заимствовано у R. Nideffer (1976)

### Таблица 3.4. Профиль настроения

Энергичный	Смущенный
Напряженный	Бодрый
Усталый	Недовольный (раздраженный)

Очки:  
 0-ничуть 1-слегка 2-умеренно 3-достаточно 4-чрезмерно

Заимствовано у McNair, Lorr, Droppleman (1971)

### Оценка в зависимости от ситуации

Хотя общие шкалы оценок позволяют получить полезную информацию о характерных особенностях и состояниях личности, оценка в зависимости от ситуации позволяет более надежно прогнозировать поведение в данных ситуациях, поскольку учитывается не только личность участника, но и специфическая ситуация (взаимосвязанный подход). Например, исследователь Сарасон (Sarason, 1975) наблюдал, что некоторые студенты плохо сдают зачеты, когда находятся в состоянии чрезмерной тревоги. При сдаче экзаменов они становились «замороженными», хотя в других ситуациях подобного состояния у них не наблюдалось.

Сарасон разработал специфическую ситуационную шкалу для оценки обычной степени тревоги перед экзаменами (тест тревоги). Этот специфический ситуационный тест позволяет предсказать степень тревоги перед экзаменами (состояние тревоги) более точно, чем обычный тест характерных особенностей тревоги.

**Мы сможем эффективнее прогнозировать поведение, зная больше об определенной ситуации и о том, как индивиды реагируют на определенные типы ситуаций**

### **Специфичные оценки спортивной деятельности**

Специфичные тесты спортивной деятельности обеспечивают более достоверную оценку характерных особенностей и состояний личности в контексте спорта и физической культуры. Специфичный для спортивной деятельности тест уровня тревоги позволяет оценить предсоревновательный уровень тревоги намного лучше и точнее, чем обычный тест оценки уровня тревоги. Среди разработанных анкет, предназначенных непосредственно для использования в спортивной среде, назовем такие:

- тест уровня предсоревновательной тревоги для оценки характерных особенностей состояния соревновательной тревоги (Martens, 1977);
- анкета соревновательного состояния тревоги для оценки предсоревновательного состояния тревоги (Martens и др., 1982);
- анкета характерных особенностей состояния уверенности для оценки спортивной уверенности (Vealey, 1986).

**Специфичная для спортивной деятельности оценка личности позволяет прогнозировать поведение во время спортивной деятельности более эффективно, чем обычные тесты личности**

Некоторые тесты были специально разработаны для конкретных видов спорта. Они позволяют выявить сильные и слабые стороны личности в конкретном виде спорта или физической культуре. После сбора и анализа данных тренер может посоветовать спортсменам, как развить сильные стороны и снизить или устранить слабые. Среди подобных тестов-анкет отметим следующие:

- тест индивидуального типа внимания теннисистов (Van Schoyck, Grasha, 1981; табл. 3.5);
- тест уровня тревоги у борцов (Gould, Horn, Spreeman, 1984);
- анкета групповой (командной) сплоченности баскетболистов (Yunelson, Weinberg, Jackson, 1984).

### **Таблица 3.5. Избранные пункты теста индивидуального типа внимания теннисистов**

Во время игры меня отвлекают звуки и картины вокруг меня.

Играя в паре, я «чувствую» движения и позиции всех игроков на корте.

Я довольно быстро могу «раскусить» соперника и определить его сильные и слабые стороны.

Играя в теннис, я волнуюсь и начинаю плохо играть.

Очки:

0-никогда

1-редко

2-иногда

3-часто

4- всегда

Займствовано у Van Schoyck, Grasha (1981)

### **Колебания чувств и ощущений до начала соревнований и в процессе их проведения**

Чувства и ощущения во время соревнований изменяются. Оценка состояний обычно осуществляют сразу же, в течение 30 мин после начала соревнования или занятий физической культурой. Это позволяет определить состояние занимающегося в данный момент. В процессе физической активности оно может измениться. Например, уровень предсоревновательного состояния тревоги у Меттью за 30 мин до матча чемпионата по футболу может быть очень высоким. Однако после «ряда успешных действий» и адаптации к течению игры уровень тревоги может снизиться. После того как соперники сравняют счет, уровень тревоги может снова повыситься. Подобные колебания следует принимать во внимание при оценке личности и ее реакций на соревнования.

### **Использование психологических тестов**

Знание личности имеет большое значение для успешной деятельности тренера, преподавателя или инструктора по физической подготовке. У вас может возникнуть желание использовать психологические тесты для сбора информации о людях, которым вы хотите оказать профессиональную помощь. При этом, однако, не следует забывать, что психологические анкеты и тесты в действительности не позволяют предсказать спортивный успех. Кроме того, не всегда ясно, как следует использовать психологические анкеты. Прежде чем принять решение провести психологическое тестирование, необходимо задать себе ряд вопросов:

- следует ли использовать психологические тесты для отбора спортсменов в команду?
- должны ли тренеры осуществлять психологическое тестирование своих спортсменов?
- какие виды психологических тестов можно использовать в работе со спортсменами?
- как следует проводить психологическое тестирование спортсменов?

В 1985 г. Американская психологическая ассоциация разработала рекомендации по использованию психологических тестов.

### **Чтобы понять поведение, следует учитывать характерные особенности и состояния**

*Терри обычно реагирует на различные ситуации с большей степенью уверенности, чем Тим. Как тренер вы хотите выяснить, насколько тесно связана степень уверенности в своих силах со спортивным результатом, а также как чувствуют себя Тим и Терри непосредственно перед тестом по плаванию, который вы собираетесь провести. Хотя Тим менее уверен в себе, он выступал за сборную университета по плаванию и уверен в своих способностях пловца. Поэтому перед заплывом его уровень*

*уверенности высок. Терри вообще уверен в себе, однако у него небольшой опыт в плавании и он даже не уверен, сможет ли проплыть всю дистанцию. Следовательно, перед заплывом уровень уверенности у него невысокий. Если бы вы оценивали только характерную особенность уверенности Тима и Терри, вам бы не удалось определить их степень уверенности непосредственно перед заплывом. С другой стороны, если бы вы анализировали состояние уверенности обоих молодых людей в другом виде спорта, например, бейсболе, результаты могли бы оказаться совершенно другими.*

*Этот пример свидетельствует о необходимости учета характерных особенностей и состояний при изучении личности. Уровни состояний и характерных особенностей сами по себе менее значительные, чем различие между текущим уровнем состояния и уровнем характерных особенностей человека. Уровни состояния тревоги были разными у Терри и Тима вследствие неодинакового опыта выступлений в плавании (ситуационный фактор).*

### **Знание принципов тестирования и ошибки при оценке**

Прежде чем осуществить тестирование и интерпретацию полученных результатов, необходимо понять сущность принципов тестирования и осознать вероятность допущения ошибок при оценке. Не все психологические тесты являются достаточно надежными. Поэтому ваш прогноз и ваши заключения о поведении спортсмена и структуре личности на основании таких тестов могут оказаться ошибочными. Результаты тестов не являются абсолютными или неопровержимыми.

Даже вполне надежные и обоснованные тесты, разработанные должным образом, могут приводить к ошибкам в оценке. Предположим, вы хотите оценить чувство собственного достоинства 13—15-летних подростков, занимающихся спортом. Вы подбираете надежный тест, разработанный для тестирования взрослых, поскольку тестов, предназначенных для изучения подростков, не так много. Если анкетированные недостаточно поймут сущность вопросов, полученные результаты окажутся ненадежными. Если вы проведете тестирование темнокожих спортсменов с помощью теста, разработанного для оценки преимущественно белокожих спортсменов, полученные результаты окажутся менее достоверными вследствие культурных различий. В подобных ситуациях необходимо провести предварительное тестирование, чтобы определить надежность и достоверность того или иного теста.

### **Всем психологическим тестам присуща определенная вероятность ошибки в оценке**

Следует также подчеркнуть, что, как правило, люди стараются представить себя в более выгодном свете. Например, спортсмен может побояться сообщить тренеру, как сильно он нервничает перед соревнованием, и поэтому на основании его ответов на анкету предсоревновательного уровня тревожности тренер может сделать ошибочный вывод.

### **Осознание пределов знаний и подготовленности исследователя**

Американская психологическая ассоциация обращает внимание специалистов, осуществляющих тестирование, на определенную ограниченность собственного уровня знаний и подготовки. К сожалению, некоторые из специалистов, не осознавая этого, неправильно проводят тестирование или интерпретируют полученные результаты, что может отрицательно сказаться на спортсменах. К примеру, абсолютно недопустимо использовать анкеты, предназначенные для оценки симптомов психических заболеваний, таких как, скажем, шизофрения, для оценки состояния усиленной тревожности. Нельзя также использовать клинические тесты личности для тестирования учащихся физкультурных учебных заведений.

### **Чтобы интерпретировать результаты тестов личности, необходимо иметь специальную подготовку в области психологического тестирования либо специальность психиатра или психолога-клинициста**

Абсолютно недопустимо использование психологических тестов для отбора спортсменов в команду. Например, на основании психологических тестов невозможно определить, имеет ли спортсмен необходимый психологический профиль, чтобы играть полузащитником в футболе или защитником в баскетболе.

### **Абсолютно недопустимо использование психологических анкет и тестов для отбора спортсменов в команду**

### **Объяснение и обратная связь**

Спортсменам и учащимся следует объяснить цель проведения тестов, какие параметры они оценивают и как будут использованы. Необходимо также обеспечить обратную связь, то есть сообщить результаты тестирования, позволяющие испытуемым «глубже проникнуть» в самих себя.

### **Обеспечение конфиденциальности**

Испытуемые должны быть уверены в том, что их ответы на анкеты не станут известны другим. Подобный подход повышает вероятность правдивых ответов на поставленные вопросы. Школьники, например, могут предположить, что их ответы на предложенные вопросы могут повлиять на оценку, и постараются превознести свои сильные стороны и умалить недостатки. Если вы не объясните цель тестирования, его участники могут подумать, что вы хотите использовать тест для отбора игроков основного состава и для того, чтобы исключить из команды ряд игроков.

### **Используйте , внутрииндивидуальный подход**

Не следует сравнивать результаты психологического тестирования спортсмена со стандартными показателями. Показатели спортсменов и занимающихся могут существенно отличаться от показателей других людей, поэтому более важно определить их



самочувствие в данной ситуации по сравнению с тем, как они себя обычно чувствуют (внутрииндивидуальный подход). Воспользуйтесь этой информацией, чтобы помочь им лучше выступать.

Возьмем, к примеру, оценку мотивации занимающегося физической культурой. В этом случае не настолько важно сопоставить уровень мотивации данного занимающегося с мотивацией других занимающихся, насколько важно оценить различные аспекты личности человека на его мотивацию.

### **Понимание структуры личности**

Четкое понимание структуры личности способствует лучшей интерпретации результатов психологических тестов. К примеру, чтобы оценить личность какого-либо человека, вам, несомненно, необходимо познакомиться с его «психологическим ядром». Вам потребуется подобрать определенные виды тестов, чтобы максимально точно оценить различные аспекты личности человека. Вот два примера.

**Проективные тесты.** Очень трудно оценить личность непосредственно. Поэтому используются так называемые проективные тесты, которые предполагают демонстрацию определенных стимульных материалов. Испытуемые должны прокомментировать представленные материалы. Например, тестируемому показывают фотографию изнемогшего бегуна, пересекающего линию финиша после забега, и просят изложить свои мысли по этому поводу. Уверенная в себе личность, достигающая значительных спортивных результатов, скорее всего подчеркнет полную «выкладку» спортсмена для достижения постав

ленной цели, тогда как человек, имеющий незначительные достижения в спорте, отметит неудачу, постигшую спортсмена на финише.

**Типичные реакции.** Проективные тесты представляют несомненный интерес, однако их результаты часто бывает трудно подсчитать и интерпретировать. Поэтому спортивные психологи, как правило, оценивают личность в спорте на основании типичных или характерных реакций. Например, тренер хочет узнать не только то, что спортсмен обычно испытывает перед соревнованиями чувство тревоги, но и то, как он справляется с этим чувством. Поэтому тренеру следует использовать тест, который позволяет оценить степень тревожности в спорте, а не тест, оценивающий тревожность в целом.

### **ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНОСТИ В СПОРТЕ И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ**

Исследования, проводившиеся в 1960 и 1970 гг., позволили сделать ряд выводов о взаимосвязи личности со спортивной деятельностью. Исследователи разделились на два лагеря. Морган (1980) охарактеризовал представителей первой группы как таких, которые используют доверительную точку зрения (то есть эти ученые были уверены в том, что личностные качества коррелируют со спортивным успехом), представителей второй группы — как таких, которые используют скептическую точку зрения (они считали, что личностные качества не влияют на спортивный успех).

### **ЧТО МОЖНО И ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ В ПРОЦЕССЕ ТЕСТИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ**

*Разрешается:*

- сообщать участникам о цели и сути проведения тестирования личности;
- проводить тестирования личности только квалифицированным специалистам, которые понимают принципы тестирования и осознают вероятность ошибки в оценках;
- сочетать результаты тестирований с другой информацией об участнике;
- использовать специфичные для спорта или физической культуры тесты, приглашая для их проведения спортивного психолога;
- использовать оценку характерных особенностей и состояний личности;
- обеспечивать обратную связь с тестируемыми относительно результатов тестирования;
- сопоставлять данные тестируемых с их собственными основными уровнями.

*Не разрешается:*

- использовать клинические тесты личности (с акцентом на патологию) для исследования спортсменов массовых разрядов и людей, занимающихся физической культурой;
- использовать тесты личности для отбора игроков в команду или для отбора в группы, занимающихся по определенной программе
- проводить тестирование и интерпретировать результаты, не имея соответствующей квалификации или подготовки;
- использовать тесты изучения личности для прогнозирования поведения в спорте и физической культуре без учета других источников информации, таких как данные наблюдений и т. п.

### **Взаимосвязь между личностью и поведением**

Ни доверительную, ни скептическую точки зрения нельзя считать правильными. В действительности существует определенная взаимосвязь между особенностями личности и спортивной деятельностью, однако она выражена нечетко. Иными словами, хотя характерные особенности и состояния личности позволяют прогнозировать поведение и успех в спорте, они не являются достаточно точными. Например, тот факт, что некоторые бегуны на длинные дистанции — участники Олимпийских игр — проявляют интровертированность, отнюдь не означает, что стайер должен быть интровертированной личностью, чтобы добиться успеха.

**Чтобы понимать и прогнозировать поведение в спорте и физической культуре, необходимо наряду с когнитивными, физиологическими, социологическими и психологическими переменными учитывать характерные особенности и состояния личности**

### **Спортсмены и неспортсмены**

Попытайтесь определить, кто такой спортсмен. Это не так уж и просто сделать. Является ли спортсменом член университетской или школьной команды? Или это тот, кто демонстрирует определенный уровень мастерства? Может, спортсмен — это тот, кто ежедневно бегаёт трусцой, чтобы уменьшить массу своего тела? Или тот, кто вовлечен в профессиональный спорт? Не забывайте об этой неопределенности, знакомясь с исследованиями, в которых сравнивали характерные особенности личности спортсменов и неспортсменов. Как уже говорилось в главе 2, эти исследования еще больше запутали определение понятия «спортсмен».

В одном из обширных сравнительных исследований изучали почти 2000 учащихся колледжей мужского пола, используя метод Кеттелла, который позволял оценить 16 характерных особенностей (Schurr, Ashley, Joy, 1977). Ни один из профилей личности не позволил «отделить» спортсменов (членов университетских команд) от неспортсменов. Вместе с тем при разделении спортсменов по видам спорта были обнаружены некоторые различия. Например, по сравнению с неспортсменами спортсмены командных видов спорта демонстрировали:

- менее абстрактные суждения (объяснения);
- большую степень сосредоточенности на внешних предметах;
- большую степень зависимости;
- меньшую степень эгоизма.

По сравнению с неспортсменами спортсмены, занимающиеся индивидуальными видами спорта, демонстрировали:

- более высокий уровень объективности;
- большую степень зависимости;
- меньшую степень тревожности;
- менее абстрактное мышление.

#### **Ни один профиль личности не позволяет отличить спортсменов от неспортсменов**

Таким образом, некоторые личностные различия отличают спортсменов от неспортсменов, однако их нельзя считать безусловными. Шурр и др. (Schurr и др., 1977) обнаружили, что спортсмены, занимающиеся командными видами спорта, характеризуются большей степенью зависимости, экстраверсии и тревожности и менее выраженным воображением по сравнению со спортсменами, занимающимися индивидуальными видами спорта. Вполне возможно, что определенные виды спорта «привлекают» к себе определенные типы личности, в то же время маловероятно, что занятие спортом в какой-то мере изменяет личность. Причины этих различий остаются невыясненными.

#### **Спортсменки**

Увеличение числа женщин, занимающихся спортом, обусловило необходимость изучения профиля личности спортсменок. В 1980 г. Уильямс установил, что успешно выступающие спортсменки существенно отличаются от «средней» женщины с точки зрения профиля личности. По сравнению с неспортсменками спортсменки более

- ориентированы на достижения;
- независимые;
- агрессивные;
- эмоционально устойчивые;
- уверенные.

**Между спортсменами и спортсменками наблюдаются весьма незначительные различия в характерных свойствах личности, особенно на высшем уровне**

Большинство из этих характерных особенностей — это качества, необходимые для спортивной деятельности. Несомненно, что выдающимся спортсменам независимо от пола присущи схожие характерные особенности личности.

#### **Положительное психическое здоровье — профиль айсберга**

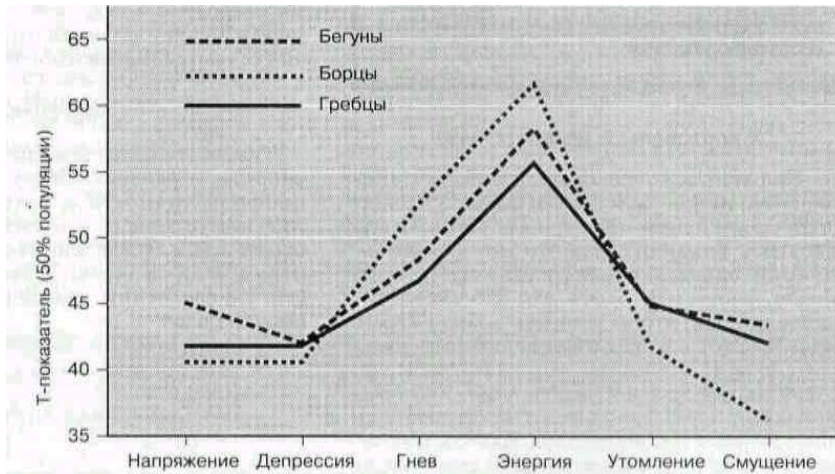
Сопоставив характерные особенности личности наиболее и наименее удачно выступающих спортсменов, Морган разработал модель психического здоровья, которая, как он выяснил, является весьма эффективной для прогнозирования спортивных успехов (Morgan, 1979, 1980; Morgan и др., 1987). Согласно этой модели, положительное психическое здоровье непосредственно связано со спортивным успехом и высокими спортивными результатами.

Модель Моргана показывает, что спортсмен с показателями невротического состояния, депрессии, утомления, смущения и гнева выше нормальных и показателем энергичности ниже нормального будет уступать спортсмену, у которого все указанные выше показатели будут ниже нормы, а показатель энергичности — выше нормы. Сильнейшие спортсмены, занимающиеся различными видами спорта (плаванием, греблей, бегом), характеризуются, по Моргану, так называемым профилем айсберга. Профиль айсберга удачно выступающего спортсмена высокого класса образуют:

энергичность, которая выше средней обычных людей, а также напряжение, депрессия, гнев, утомление и смущение, которые ниже средних обычных людей (рис. 3.2). Обратите внимание, что профиль напоминает айсберг — все отрицательные характерные особенности находятся ниже поверхности (стандартные показатели обычных людей) и одна положительная (энергичность) — над поверхностью. Для менее успешно выступающих спортсменов высокого уровня характерен плоский профиль (рис. 3.3).

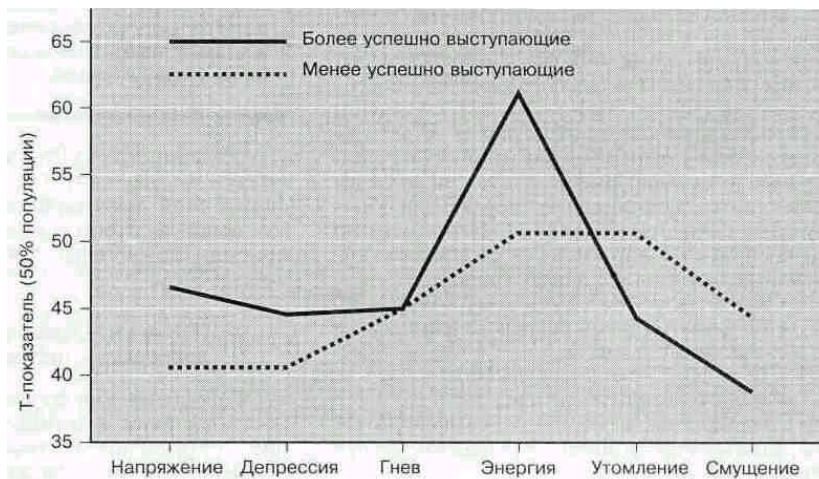
#### **Модель психического здоровья — прогнозирование результата**

Морган (Morgan, 1979) осуществил психологическую оценку 16 кандидатов в сборную США по гребле и правильно определил 10 из 16 финалистов. Вы можете подумать, что эта впечатляющая статистика означает, что следует использовать психологические тесты для отбора спортсменов в команду. Однако, как вы узнаете дальше, большинство спортивных психологов выступают против применения психологических тестов для отбора спортсменов. Тестирование личности далеко от совершенства (прогноз оправдался только в 10 из 16 случаев), поэтому отбор может оказаться неправильным.



**Рис. 3.2.** Профили айсберга сильнейших борцов, бегунов на длинные дистанции и гребцов. Данные Morgan (1979)

**Рис. 3.3.** Психологические профили более и менее успешно выступающих спортсменов высокого уровня. Данные Morgan (1979)



- Согласно модели психического здоровья Моргана, успешно выступающие спортсмены характеризуются более крепким положительным психическим здоровьем, чем менее успешно (или неудачно) выступающие спортсмены
- Успешно выступающие спортсмены характеризуются высоким уровнем энергичности и незначительными уровнями напряженности, депрессии, смущения, гнева и утомления — такое сочетание получило название профиля айсберга

Тем не менее эти данные могут быть использованы для выявления устойчивых психологических особенностей и состояний, характерных для успешно выступающих спортсменов; осознание этих психологических факторов позволит спортсменам сотрудничать со спортивными психологами и тренерами в развитии психологических умений и навыков, направленных на улучшение спортивных результатов. К примеру, тренировка психологических умений (см. главы 13—18) позволит спортсменам и любителям спорта более эффективно справляться с чувством тревоги или гнева.

**Тесты позволяют выявить сильные и слабые стороны (психологические) спортсменов, и эти данные могут быть использованы для разработки наиболее эффективных программ психологической подготовки**

### **Физические нагрузки (упражнения) и личность**

В последнее время интерес спортивных психологов привлекла проблема взаимосвязи между физическими нагрузками и личностью. Кратко рассмотрим взаимосвязь между физическими нагрузками и двумя типами поведенческих реакций личности: поведение типа А и типа Б.

Поведение типа А («здесь и теперь»). Структура поведения типа А характеризуется сильным чувством срочности, избытком соревновательного побуждения и легко возникаемым враждебным отношением. Полной противоположностью структуре поведения типа А является поведение типа Б. Первоначально была обнаружена взаимосвязь между поведением типа А и возникновением сердечно-сосудистых заболеваний. Недавно появилось предположение, что основным фактором, обуславливающим возникновение заболевания, является компонент гнев—враждебность структуры поведения типа А. Причины, обуславливающие этот тип поведения, еще не совсем точно определены, тем не менее достаточное количество фактов указывает на социально-культурные условия, например, ожидание родителями высоких результатов (Girdano, Everly, Dusek, 1990).

Первые попытки изменить поведение типа А с помощью физических нагрузок привели к противоречивым результатам. Вместе с тем в одном из исследований 12-недельная программа занятий аэробной направленности не только снизила проявления поведения типа А, но и позволила участникам существенно снизить реакцию сердечно-сосудистой системы на психический стресс (Blumenthal и др., 1988). Таким образом, изменение структуры поведения типа А с помощью физических нагрузок может положительно повлиять на состояние здоровья.

**Структуры поведения типа А можно изменить с помощью дозирования физических нагрузок, что связывают со снижением риска возникновения сердечно-сосудистых заболеваний**

Поведение типа Б («там и тогда»). Между физическими нагрузками и самооценкой отмечается положительная взаимосвязь (Sonstroem, 1984). По мнению Сонстрема, изменения в самооценке могут быть связаны скорее с восприятием, или перцепцией, улучшенной физической подготовленности, чем с действительными изменениями уровня физической подготовленности. Хотя в данный момент убедительно не доказано, что изменения в самооценке обусловлены изменениями уровня физической подготовленности, однако индивидуальные программы физических упражнений приводят к существенному увеличению степени самооценки, особенно у испытуемых с изначально низким уровнем самооценки.

### **КОГНИТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И УСПЕХ**

Виды стратегии психологической подготовки, которые используют спортсмены при подготовке к соревнованиям, отражают их личностную специфику. Недавно некоторые психологи стали изучать когнитивные (психологические) стратегии, которые отличают успешно выступающих спортсменов от их менее удачливых коллег. Например, Мехони и Эвенер (Mahoney, Aveneg, 1977), изучая спортсменов, которые вели борьбу за место в сборной команде США по гимнастике, установили, что завоевавшие место в команде лучше справлялись с состоянием тревожности, в большей степени использовали идеомоторную тренировку и положительный аутогипноз по сравнению со спортсменами, которые остались за бортом. Успешно выступающие борцы характеризуются также высшим уровнем уверенности, концентрации внимания на поединке по сравнению с остальными борцами (Gould, Weiss, Weinberg, 1981).

**Физические нагрузки и повышение уровня физической подготовленности, по всей видимости, связаны с увеличением степени самооценки, в частности, у испытуемых с изначально низкими индивидуальными уровнями**

### **Техника «глубокого» интервью**

В последнее время ученые предпринимают попытки изучения различий между успешно и менее успешно выступающими спортсменами на основании качественного подхода. Они осуществляют «глубокое» интервьюирование с целью выявить стратегии, которые применяют спортсмены до и во время соревнований, направленные на то, чтобы справиться с возникающими проблемами. Такой подход позволяет тренерам и спортивным психологам глубже изучить профиль личности спортсмена. Например, все 20 членов сборной олимпийской команды США 1988 г. по вольной и классической борьбе подверглись интервьюированию. Призеры Олимпийских игр по сравнению с теми, кто не завоевал медалей,

- в большей степени использовали положительный аутогипноз;
- характеризовались большей концентрацией внимания;
- были лучше психически подготовлены к непредвиденным отрицательным ситуациям;
- в большей степени использовали психологическую подготовку (Gould, Ekiund, Jackson, 1992).

**Призеры Олимпийских игр, в отличие от спортсменов, не завоевавших медалей, ин-тернализуют психологические стратегии настолько, что автоматически реагируют на любое отрицательное явление**

Один борец следующим образом охарактеризовал свою способность автоматически реагировать на различные отрицательные ситуации: «Я всегда старался не допустить, чтобы что-либо могло помешать мне выполнить поставленную в определенном турнире цель. Поэтому когда что-то пытается мне помешать,... я полностью «выключаю» свой разум и концентрируюсь на

предстоящем поединке... Моя стратегия психологической адаптации состоит в том, чтобы устранить мешающие мне мысли» (Gould и др., 1992).

Призеры Олимпийских игр характеризуются способностью поддерживать относительно стабильный и положительный эмоциональный уровень, поскольку их стратегия психологической адаптации реализуется автоматически в отличие от спортсменов, не завоевавших медалей, для которых присущи колебания эмоциональных состояний вследствие неадекватной психологической адаптации. Приведем в качестве примера высказывание участника Олимпийских игр, который не стал призером:

«Я использовал метод релаксации, который иногда давал мне облегчение. Доходило до того, что я переставал думать о борьбе и размышлял о совсем других вещах. Но неизбежно... возвращалось чувство напряженности, частота сердечных сокращений увеличивалась, ладони и ноги начинали потеть. Тщетные попытки уснуть заставляли меня снова возвращаться к своему методу расслабления. В конце концов мне так и не удалось психологически адаптироваться» (Gould и др., 1992).

### Психологическое планирование

Выдержки из высказываний участников Олимпийских игр наиболее наглядно иллюстрируют психологические стратегии (Orlick, Partington, 1988).

- План или программа уже созрели в моей голове. Я был готов к автоматическим действиям. Я «ощущал» прилагаемые усилия, «видел» позиции своих соперников по отношению к себе, но все время фокусировал внимание на том, что я должен делать дальше.

- Перед стартом я сконцентрировал свое внимание на расслаблении, на спокойном дыхании. Я чувствовал себя активным и контролирующим себя, представляя свои действия во время забега. Непосредственно перед забегом я «очистил» свой мозг, для того чтобы во время забега мои мысли о том, что я должен делать, находились в полном порядке.

- Я всегда мысленно представляю свои действия. У каждого борца, как известно, свои приемы. Они всегда любят сделать захват руки с последующим броском или что-нибудь подобное, и я мысленно представлял, как парирую угрозу, и т. п.»

Канадские олимпийцы перед и во время соревнований практикуют серии психологических стратегий, включая план рефокусирования. Поэтому спортсмены приезжают на соревнования не только психологически подготовленными, но и готовыми справиться с любой непредвиденной ситуацией (Orlick, Partington, 1988). Такие тренировки особенно полезны для спортсменов с низким чувством контроля (характерная особенность личности). В табл. 3.6 приведен примерный план рефокусирования канадского олимпийца-горнолыжника.

**Таблица 3.6. План рефокусирования горнолыжника, участника Олимпийских игр**

Действие	Стратегия
Предотвращение конфликта	Использовать гнев на что-либо полезное Пусть возникшей проблемой занимаются тренеры и другой персонал
Задержка на старте	Расслабиться, думать о том, что для вас приятно
Утрата идеальной концентрации на трассе	Рассматривать трассу по «частям» и относиться к ошибкам, как к таковым, которые имели место в предыдущей «части»; при «вхождении» в новую «часть» происходит рефокусирование. П роходить оставшуюся часть трассы как было запланировано
Ошибки при прохождении трассы	Не отвлекаться на ошибки. Стремиться к будущему, а не к прошлому
Плохой результат — первая попытка	Рассматривать вторую попытку как таковую, в которой вам «нечего терять»
Плохой результат — финальная попытка	Определить, что не получилось и почему. Учиться на ошибках, тренироваться и наблюдать, как ошибки «растворяются» физически и психически Рассматривать неудачное. Выступление как вызов
Данные Т. Orlick(1986)	

## **ВАША РОЛЬ В ПОНИМАНИИ ЛИЧНОСТИ**

Теперь, когда вы имеете определенное представление об изучении личности в условиях занятий спортом и физической культурой, как можно использовать эту информацию, чтобы лучше понять тех, кто находится рядом с вами в классе или команде? В последующих главах рассматриваются практические аспекты изменения поведения и развития психологических умений. Пока же воспользуйтесь приведенными ниже рекомендациями, чтобы лучше понять тех людей, с которыми вы работаете в настоящее время. Это также поможет вам закрепить полученные знания о структуре личности.

Учитывайте как характерные особенности личности, так и конкретные ситуации. Чтобы понять чье-либо поведение, необходимо принимать во внимание не только особенности человека, но и конкретную ситуацию. Всегда учитывайте конкретную ситуацию, в которой вы проводите занятие или тренировку.

2. Будьте информированным потребителем. Вы должны знать, как и когда применять тестирования личности, а также ознакомиться с этическими принципами тестирования. В этой главе вам были даны некоторые рекомендации, и ваша обязанность как профессионала состоит в осознании того, что можно и чего нельзя делать при проведении тестирования.

Будьте коммуникабельны. Задавайте вопросы и выслушивайте испытуемого до конца, это позволит вам многое узнать о личности человека.

4. Будьте наблюдательны. Наблюдая за поведением людей в различных ситуациях, вы получаете ценную информацию о личности каждого из них. Сочетание информации, полученной в результате наблюдений за поведением человека, с информацией, получаемой в результате общения с ним, даст вам всестороннее представление о личности человека.

3. 5. Расширяйте свои знания о психологических стратегиях. Комплекс психологических стратегий способствует усвоению физических умений и навыков. Используйте эти стратегии в своих программах, выбирая их в зависимости от личности человека.

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ УСПЕШНО ВЫСТУПАЮЩИМИ СПОРТСМЕНАМИ**

- используйте специальные планы, чтобы справиться с различными отвлекающими моментами во время соревнования
- разработайте меры, направленные на то, чтобы справиться с непредвиденными обстоятельствами до и во время соревнования
- полностью концентрируйте свое внимание на предстоящем выступлении, блокируя несущественные события и мысли
- накануне соревнования выполните несколько идеомоторных актов
- не беспокойтесь перед соревнованием о других участниках, сконцентрируйтесь на том, что вы можете контролировать
- разрабатывайте подробные планы ведения соревнования
- научитесь управлять возбужденностью и уровнем тревожности

## **РЕЗЮМЕ**

Понимание личности имеет большое значение для повышения эффективности вашей деятельности как преподавателя, так и тренера. Личность в спорте была наиболее популярной темой исследований в 1960-х и 1970-х годах, когда преимущественно использовался подход, основанный на изучении характерных особенностей. В настоящее время большинство ученых отдают предпочтение взаимосвязанному подходу, который учитывает как личностные, так и ситуационные факторы.

Несмотря на выявление определенных различий при сравнении спортсменов и неспортсменов, а также спортсменов различных видов спорта, наибольший интерес все же представляют результаты сравнения более и менее успешно выступающих спортсменов. Первым (в частности, спортсменам высокого уровня) присущ профиль айсберга, характеризующий положительное психическое здоровье. Эти спортсмены по сравнению с их менее успешно выступающими коллегами, как правило, обладают разнообразием психологических умений, таких как способность сохранять концентрацию, адаптироваться к необычным обстоятельствам, оставаться уверенными в себе и т. п. Как профессионал вы должны научиться наблюдать и выслушивать своего собеседника, что позволит собирать информацию о личности людей, с которыми вам предстоит работать.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Расскажите о трех уровнях личности, включая стабильность каждого из них.
2. Сравните три подхода к изучению личности (ситуационный, основанный на характерных особенностях и взаимосвязанный). Какому из них отдают предпочтение современные спортивные психологи? Почему?
3. Расскажите о трех проблемах начальных исследований личности в спорте и физической культуре.
4. Сравните оценку состояний и характерных особенностей личности. Почему необходимо оценивать и то и другое?
5. Почему при оценке личности в спорте и физической культуре следует отдавать предпочтение анкетам личности, специфичным для спорта, а не общим психологическим анкетам? Приведите примеры таких анкет.
6. Следует ли использовать психологические тесты для отбора спортсменов в команды? Объясните свой ответ.
7. Укажите четыре основные рекомендации, касающиеся осуществления психологического тестирования и обеспечения обратной связи.
8. Расскажите об исследованиях, в которых сравнивали личности спортсменов и неспортсменов. Обладают ли первые уникальным профилем личности?
9. Отличаются ли профили личности спортсменов (мужчин и женщин) от профилей личности неспортсменов? Имеют ли спортсмены, занимающиеся индивидуальными и командными видами спорта, различные профили личности?
10. Расскажите о модели психического здоровья Моргана и профиле айсберга с точки зрения их использования для прогнозирования успеха в спорте. Можно ли предсказать успех в спорте на основании психологических тестов? Дайте объяснение.
11. Сопоставьте когнитивные стратегии, используемые успешно и менее успешно выступающими спортсменами.

12. В чем состоит ваша роль в понимании личности? Когда вы могли бы использовать результаты тестирования личности? Расскажите о других способах оценки личности занимающихся.

# 4

Глава

## Понимание сущности мотивации

«Выложись на 110 %!», «Отдавай все силы борьбе или уезжай домой!». Подобные призывы довольно часто используют тренеры для мотивации спортсменов. Преподаватели физического воспитания также стараются мотивировать малоактивных детей, которых больше прельщает возможность поиграть в компьютерные игры, чем в волейбол. Физиотерапевты и инструкторы по физической подготовке постоянно сталкиваются с проблемой мотивации своих пациентов и подопечных на продолжение занятий по программе реабилитации или программе физических упражнений.

Хотя мотивация имеет важнейшее значение для успешной деятельности всех этих специалистов, многие из них, к сожалению, не совсем хорошо понимают сущность мотивации. Эффективная работа преподавателя, тренера или инструктора по физической подготовке во многом определяется тем, как он осознал сущность мотивации, включая влияющие на нее факторы, а также методы ее повышения. Очень часто именно способность мотивировать людей отличает хорошего специалиста от посредственного.

В этой главе вы:

- узнаете, что такое мотивация
- познакомитесь с характерными точками зрения на мотивацию
- познакомитесь с основными принципами использования мотивации в практической деятельности
- сформируете реалистическую точку зрения на мотивацию

### ЧТО ТАКОЕ МОТИВАЦИЯ?

Мотивацию можно определить как направление и интенсивность усилия человека (Sage, 1977, Ames, 1995).

**Мотивация — это направление и интенсивность усилия**

#### Направление усилия

Направление усилия означает, что человек ищет определенные ситуации или стремится к ним, или что определенные ситуации привлекают его. Например, учащийся средней школы может иметь мотивацию выступать за команду теннисистов, тренер — посещать тренерские курсы, деловая женщина — начать заниматься в группе аэробики, травмированный спортсмен — найти метод лечения.

#### Стремление к участию в ситуации

#### Интенсивность усилия

Интенсивность усилия характеризует степень усилий, прилагаемых человеком в определенной ситуации. Например, учащийся может посещать занятия по физической культуре (участвовать в ситуации), но не прилагать больших усилий. С другой стороны, игрок в гольф может настолько сильно стремиться загнать мяч в лунку и победить, что это ведет к чрезмерной мотивации, скованности и неудачному выступлению. Наконец, тяжелоатлетка может тренироваться 4 раза в неделю, как и ее подруги по команде, но отличаться от них по величине и интенсивности прилагаемых усилий на каждом тренировочном занятии.

#### Взаимосвязь между направлением и интенсивностью усилий

Для большинства людей характерна тесная взаимосвязь между направлением и интенсивностью усилий (рис. 4.1). Например, студенты и спортсмены, которые редко пропускают занятия и тренировки, всегда приходят заранее, как правило, прилагают больше усилий во время занятий и тренировок. И наоборот, те, которые постоянно пропускают занятия и тренировки и часто опаздывают, обычно прилагают небольшие усилия.



Рис. 4.1. Аспекты направления и интенсивности мотивации



## **Проблемы, связанные с недостаточно четким определением мотивации**

Хотя мы определили сущность мотивации с помощью понятий интенсивности и направления, предложенных Сейджем, термин «мотивация» используется во многих аспектах повседневной жизни. Он часто недостаточно четко определяется или не определяется вообще. Мотивацию вольно трактуют как

- внутреннюю характерную особенность личности (например, она — человек с высоким уровнем мотивации, то есть очень энергичная особа);
- внешнее воздействие (например, мне необходимо что-то, что меня стимулировало бы (мотивировало бы) продолжать заниматься бегом);
- следствие или объяснение нашего поведения (например, я очень сильно этого хотел и это привело к высокой мотивации).

Недостаточно четкое определение понятия «мотивация», а также его использование в различных значениях связано с двумя проблемами.

*Первая:* если тренеры и преподаватели заявят своим подопечным, что они должны быть более мотивированными, не объяснив достаточно ясно, что имеется в виду, это может привести к неправильному пониманию и конфликту. К примеру, инструктор по физической подготовке может сказать своим подопечным, что они должны «повысить уровень своей мотивации», если хотят достичь желаемого уровня физической подготовленности, имея в виду, что они должны определить цели и работать, чтобы их достичь. Однако занимающийся с низким уровнем чувства собственного достоинства может неправильно интерпретировать замечание инструктора, приняв его исключительно на свой адрес (например, я ленив и не особенно волнуюсь по этому поводу), что окажет отрицательное влияние на его дальнейшие занятия.

*Вторая:* в нашей практике мы разрабатываем различные методы мотивации занимающихся, не всегда зная, как они взаимодействуют. В главе 8 вы узнаете, как такие внешние стимулы, как памятные подарки и денежные призы, могут оказывать положительное влияние на мотивацию людей и приводить к обратным результатам, отрицательно влияя на мотивацию, в зависимости от того, как их используют.

## **РАЗЛИЧНОЕ ПОНИМАНИЕ МОТИВАЦИИ**

В сущности мотивация — обширное понятие, охватывающее сложный процесс управления направлением и интенсивностью усилий. Психологи, работающие в области спорта и физической культуры, рассматривают мотивацию с различных специфических позиций, выделяя внутреннюю и внешнюю мотивацию (см. главу 8), мотивацию достижения (см. главу 5) и мотивацию в форме соревновательного стресса (см. главу 6). Эти различные формы мотивации являются составными более общего определения мотивации. Выработка такой общей ориентации позволяет определить и лучше понять специальные мотивационные сферы.

### **Точки зрения на мотивацию**

У каждого из нас своя точка зрения на действие мотивации. Мы узнаем, что мотивирует нас и как происходит мотивация других людей. Например, если кому-то из нас нравится преподаватель физического воспитания, он скорее всего попытается использовать многие из методов мотивации, которые применяет учитель.

Люди довольно часто создают собственные взгляды на мотивацию — как сознательно, так и подсознательно. Тренер, к примеру, может прилагать сознательные усилия, направленные на то, чтобы мотивировать своих подопечных, обеспечивая их положительной обратной связью и поощряя. Другой тренер, наоборот, считает, что люди сами отвечают за свое поведение, и поэтому тратит мало времени на создание ситуаций, способствующих повышению мотивации.

Несмотря на существование тысяч различных точек зрения, большинство людей «подгоняют» мотивацию к одной из трех общих ориентации, которые соответствуют подходам к изучению личности, изложенным в главе 3. Это:

- а) ориентация, основанная на характерных особенностях;
- б) ориентация, обусловленная ситуацией;
- в) комбинированная ориентация.

### **Ориентация, основанная на характерных особенностях**

Согласно точке зрения, основанной на характерных особенностях (другое название — точка зрения, центральной фигурой которой является участник), мотивированное поведение является в основном функцией индивидуальных характеристик. То есть личность, потребности и цели студента, спортсмена или занимающегося физической культурой являются главными детерминантами мотивированного поведения. Именно поэтому тренеры часто характеризуют спортсмена как настоящего победителя, подразумевая, что он имеет структуру личности, которая позволяет ему добиваться успехов в спорте. Другого же спортсмена могут характеризовать как неудачника, не обладающего энергией и настойчивостью.

Некоторые люди обладают личностными свойствами, которые, по всей видимости, предрасполагают их к успеху и высоким уровням мотивации, тогда как для других характерно отсутствие мотивации, персональных целей и желания. Однако большинство из нас согласится с тем, что на людей частично влияют ситуации, в которых они находятся. Например, если преподаватель не создает среду, мотивирующую изучение, мотивация учащегося снижается. Создание положительной среды (условий) в значительной степени повышает уровень мотивации. Таким образом, игнорирование

воздействия среды на мотивацию является ошибочным. Психологи, работающие в области спорта и физической культуры, отказались от использования данной точки зрения в процессе профессиональной деятельности.

### **Ориентация, обусловленная ситуацией**

Данная ориентация абсолютно противоположна предыдущей. В соответствии с ней, уровень мотивации определяется главным образом ситуацией. Например, Бриттани имела достаточно высокий уровень мотивации во время занятий по аэробике в классе и полное отсутствие мотивации в соревновательной спортивной ситуации.

Я думаю, вы согласитесь, что ситуация влияет на мотивацию, но вы можете вспомнить также ситуации, в которых вы сохраняли высокий уровень мотивации, несмотря на отрицательное воздействие среды (условий). Возможно, вам приходилось играть за команду, тренер которой вам не нравился, он постоянно критиковал вас, но, несмотря на это, вы не бросили команду и не утратили мотивации. В этом случае ситуация, естественно, не была главным фактором, влияющим на уровень вашей мотивации. Именно поэтому специалисты в области психологии спорта и физической культуры не рекомендуют данную точку зрения на мотивацию как наиболее эффективную в практической деятельности.

### Комбинированная мотивация

Современные специалисты в области психологии спорта и физической культуры придерживаются комбинированной точки зрения на мотивацию, согласно которой мотивация не является следствием только таких индивидуальных характеристик, как особенности личности, потребности, интересы или цели, или только таких ситуационных факторов, как стиль тренера или преподавателя. Понять сущность мотивации можно только на основе изучения взаимодействия этих двух комплексов факторов (рис. 4.2).

**Наиболее оптимальный способ понять мотивацию заключается в учете и изучении взаимодействия личностных и ситуационных факторов**

### ПЯТЬ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОЗДАНИЮ МОТИВАЦИИ

Комбинированная модель мотивации имеет большое значение для преподавателей, тренеров, инструкторов по физической подготовке, организаторов программ физических занятий. На основании этой модели можно получить ряд фундаментальных рекомендаций для практической деятельности.



Рис.4.2. Комбинированная личностно-ситуационная модель мотивации

#### Рекомендация 1:

**мотивация происходит как за счет ситуационных факторов, так и за счет характерных особенностей личности**

Пытаясь повысить уровень мотивации, необходимо учитывать ситуационные и личностные факторы. Очень часто преподаватели, тренеры, инструкторы по физической подготовке, работающие со студентами, спортсменами и занимающимися физической культурой, у которых отсутствует мотивация, немедленно объясняют это личностными характеристиками человека. «Этих студентов не волнует учеба», «Этой команде много не надо» — подобные фразы служат оправданием для специалистов, не желающих помочь своим подопечным развить мотивацию. С другой стороны, не желая принимать во внимание личностные характеристики своих подопечных, преподаватели, тренеры и инструкторы по физической подготовке «обвиняют во всем ситуацию» (например: «Этот материал, должно быть, очень скучный» или «Очевидно, это мой стиль ведения занятия снижает уровень мотивации занимающихся»).

В действительности же низкий уровень мотивации занимающихся является следствием сочетания личностных и ситуационных факторов. Вполне понятно, что тренеру или преподавателю легче изменить ситуационный фактор, чем личностный. Главное, тем не менее, состоит не в том, чтобы сконцентрировать все внимание на личностных или ситуационных факторах, а в том, чтобы правильно учитывать взаимодействие этих факторов.

**Чтобы повысить уровень мотивации, необходимо анализировать взаимодействие личностных и ситуационных особенностей**

**Рекомендация 2:**

**учитывать существование множества мотивов**

Необходимо приложить много усилий, чтобы определить и понять мотивы, вынуждающие людей заниматься спортом, физическими упражнениями и т. п. Для этого существует много способов.

*Выяснить, почему люди избирают двигательную активность.* Ученые знают, почему большинство людей занимаются спортом или физической культурой. Результаты исследований суммированы в табл. 4.1 и 4.2. А что заставляет вас заниматься спортом или физической культурой?

*Существование более чем одной причины занятий.* Для большинства людей характерно наличие множества мотивов заниматься. К примеру, вы можете заниматься тяжелой атлетикой, чтобы повысить тонус тела. Вместе с тем, поднимая тяжести, вы хорошо себя чувствуете, а также получаете удовольствие от общения со своими товарищами по занятиям. Следовательно, ваши занятия обусловлены не единственной причиной.

**Таблица 4.1. Основные мотивы занятий спортом, приводимые молодыми людьми**

Повышение мастерства	Ощущение возбуждения
Получение удовольствия	Достижение успеха
Пребывание с товарищами	Повышение уровня физической подготовленности

**Данные Gould, Petlichkoff (1988)**

### Комбинированный взгляд на мотивацию: пример из практики

*Соррентино и Шеннард (Sorrentino, Sweppard, 1978) изучали пловцов (44 мужчины и 33 женщины) трех канадских университетов. Тестирование проводилось дважды: во время индивидуального заплыва на 200 ярдов вольным стилем и во время эстафетного плавания. Следовало определить, в каком случае пловец показывает лучшее время — плавая индивидуально или за команду. Ученые также оценивали личностную характеристику пловцов, а именно мотивацию аффиляции. Цель исследования заключалась в том, чтобы определить, был ли каждый пловец в большей степени ориентирован на похвалу окружающих, на то, чтобы его увидели соревнующимся с другими, или же его пугало участие в эстафете (активность, ориентированная на аффиляцию), поскольку он мог подвести других.*

*Как и предполагалось, пловцы, в большей степени ориентированные на аффиляцию, показывали лучшее время в эстафете (рис. 4.3). В конце концов у них была положительная ориентация заслужить похвалу своих товарищей. В то же время пловцы, которые беспокоились, что могут подвести своих товарищей, и боявшиеся исключения из команды, показывали лучший результат плавания индивидуально. Эти результаты имеют огромное значение для тренера. Оказывается, что четыре самых быстрых пловца не обязательно сформируют сильнейшую команду. В зависимости от личностных свойств одни спортсмены лучше выступают в индивидуальных дисциплинах, другие — в командных.*

*Результаты этого исследования свидетельствуют о важности комбинированной модели мотивации. Одно лишь знание личностных характеристик пловца (мотивационная ориентация) не позволило бы предсказать поведение (результат), поскольку скорость плавания зависела от ситуации (индивидуальное плавание или эстафета). Точно так же было бы неправильным считать ситуацию основным источником мотивации, поскольку результат также зависел от ориентации спортсменов. Таким образом, необходимо учитывать взаимодействие между личностной структурой спортсмена и ситуацией.*

**Рис. 4.3.** Влияние взаимодействия мотивационного типа и соревновательной ситуации на результаты в плавании

*Конкурирующие мотивы участия.* Иногда у людей встречаются конкурирующие мотивы. К примеру, человек хочет после работы пойти в клуб позаниматься и вместе с тем хочет побыть со своей семьей. Тренер, преподаватель или инструктор по



физической подготовке должны знать о такой «конкуренции», которая может оказывать существенное влияние на участие в занятиях.

*Люди имеют общие и индивидуальные мотивы.* Хотя и можно определить общие мотивы занятий спортом и физической культурой, тем не менее следует помнить, что мотивы могут в значительной степени изменяться, оставаясь уникальными для конкретного человека.

<b>Таблица 4.2. Основные мотивы занятий по программе физической подготовки, отмеченные ее участниками</b>	
Начавшие заниматься	Давно занимающиеся
Укрепление здоровья Снижение массы тела Улучшение физической подготовленности Вызов самому себе Улучшение самочувствия	Удовольствие от программы занятий Организация и методика ведения занятий Тип активности Социальные факторы,
Данные Wankel (1980)	

В табл. 4.3 приведены категории мотивов занятий спортом.

Ввиду разнообразия мотивов, побуждающих людей заниматься спортом и физической культурой, вам необходимо знать мотивы ваших подопечных. Приведенные выше рекомендации позволят вам:

1. Наблюдать за подопечными и выяснять, что им нравится и что не нравится.
2. Общаться с другими людьми (преподавателями, друзьями, членами семьи), которые знают вашего подопечного, и получать информацию о его мотивах.
3. Периодически предлагать занимающимся перечислить причины, побуждающие их заниматься.

#### **Т а б л и ц а 4.3. Категории мотивации к занятиям спортом (Данные Gaugon (1984))**

##### **Категория 1. Общественное одобрение**

Одобрение родителей Одобрение сверстников Одобрение тренера

##### **Категория 2. Соревнование**

Со временем  
 Против товарищей по команде  
 Против команд соперников

##### **Категория 3. Самосовершенствование**

Достижение контроля разума над телом Более выраженный контроль движений тела Овладение новыми умениями и навыками

##### **Категория 4. Образ жизни**

Привычка  
Отсутствие чего-то лучшего  
Начал заниматься с раннего возраста  
Начал заниматься по инициативе родителей

**Категория 5. Страх неудачи**

Критические замечания со стороны окружающих Самокритика

**Категория 6. Физическая подготовленность и здоровье**

Чувствовать себя здоровым Повышение тонуса мышц Поддержание хорошей формы Увеличение силы

**Категория 7. Дружба и личные ассоциации**

Друзья по команде  
Спортсмены, занимающиеся другими Видами спорта  
Известные спортсмены

**Категория 8. Успех и достижения**

Участие в важных соревнованиях Достижения на тренировочных занятиях Достижение личных целей

**Категория 9. Ощутимое вознаграждение**

Спортивная стипендия Поездки (путешествия) Дополнительное внимание

**Категория 10. Признание**

Сверстников Общественное Более молодых людей Пожилых людей **Особых категорий**

**Категория 11. Запугивание/контроль**

Тренер, который на вас сердится Тренер, руководящий вашими тренировками

**Категория 12. Гетеросексуальность**

Более привлекателен для противоположного пола. Назначают свидания, поскольку вы спортсмен

**Категория 13. Соревновательные условия — публика**

Выступление перед большим числом поклонников Рассматривают как фаворита Выступление под неистовый шум зрителей и звуки фанфар

**Категория 14. Независимость — индивидуальность**

Сам планирует расписание тренировок Тренируется один  
Помогает тренеру составить программу тренировочных занятий Рассматривается как личность

**Категория 15. «Семья»**

Товарищи по команде заменяют семью Доверие к тренерам и товарищам по команде Установление близких отношений с тренерами, друзьями по команде и соперниками

**Категория 16. Эмоциональное облегчение**

Соревновательная деятельность приносит ощущение спокойствия Получение определенной разрядки Ощущение бодрости

**Категория 17. Статус**

Рассматривают как важную персону Уважительное отношение со стороны окружающих Ощущение собственной значимости

**Категория 18. Самонаправленность/осознание**

Определение цели в жизни  
Достижение большей степени уверенности в себе Лучше относиться к себе как к личности Ощущение своей особенности

**Категория 19. Понимание причин**

Знание причин изменения определенной техники  
Понимание причин упорядочения тренировочных занятий  
Обращение к тренеру за разъяснением по поводу направленности занятий

*Мотивы изменяются со временем.* Непрерывно следите за мотивами, побуждающими человека заниматься. Как показывают результаты исследований, со временем мотивы изменяются. В частности, причины, заставившие человека начать заниматься по программе (например, для укрепления здоровья и повышения уровня физической подготовленности), не обязательно совпадают с мотивами, побуждающими его продолжать занятия (например, социальная атмосфера программы; Wankel, 1980). Поэтому дальнейшее акцентирование внимания на значимости занятий для повышения уровня физической подготовленности и игнорирование при этом социального аспекта вряд ли можно считать наиболее эффективной стратегией повышения мотивации.

**Поскольку мотивы со временем могут измениться, необходимо постоянно их контролировать, даже спустя месяц после того, как человек начал заниматься**

**Рекомендация 3:**

**Измените окружающие условия, чтобы повысить мотивацию**

Знать причины, побудившие человека заниматься спортом или физической культурой, недостаточно для повышения мотивации. Вы должны использовать то, что узнали о своих подопечных, для создания таких условий для занятий, которые бы отвечали их потребностям.

*Обеспечение множества возможностей.* Удовлетворить потребности участников не всегда просто. Создание ситуации для повышения мотивации может по существу означать создание таких условий, которые бы отвечали целому ряду запросов или потребностей занимающихся. К примеру, сильнейшим спортсменам необходимы тренировки с высокими нагрузками, проводимые с высокой интенсивностью. Некоторые тренеры ошибочно полагают, что кроме таких изнурительных физических тренировок этим спортсменам больше ничего не требуется. Однако спортсмены хотят также получать радость и удовольствие от общения со своими друзьями-спортсменами. Если тренеры это понимают и создают такие условия, уровень мотивации, а также спортивные результаты, как правило, повышаются.

*Учет индивидуальных особенностей.* Наиболее трудным, но важным компонентом в спорте и физической культуре является индивидуализация тренерской и преподавательской деятельности. Иными словами, каждый занимающийся, спортсмен или учащийся имеет свои индивидуальные мотивы, побуждающие его заниматься, и умелый руководитель должен обеспечить условия, которые бы удовлетворяли этим разнообразным запросам или потребностям. Опытным тренерам известно об этом давно. Легендарный футбольный тренер Вине Ломбарди, например, создавал такую тренировочную среду, которая позволяла учитывать индивидуальные потребности спортсменов (Kramer, Schaap, 1968).

Любопытно, что Ломбарди имел репутацию вспыльчивого и требовательного тренера. Защитник Джерри Кремер, например, отмечал, что Ломбарди постоянно на него кричал. Однако Ломбарди был умным человеком: когда Кремер решил уйти из команды из-за постоянной критики в его адрес, тренер нашел способ усиления положительных факторов. В отличие от Кремера его товарищ по команде полузащитник Барт Старр относился к себе чересчур самокритично. Ломбарди понял это и вел себя с ним в более положительной манере, чем с Кремером. Ломбарди учитывал, что разным личностям и потребностям этих двух футболистов необходим достаточно гибкий тренерский подход.

**Чтобы повысить мотивацию, необходимо создать такие условия (среду) занятий, которые бы удовлетворяли потребностям всех участников**

Естественно, что индивидуализацию не всегда легко осуществить. Преподаватель физического воспитания может, к примеру, вести занятия в шести различных классах по 35 учеников в каждом, а инструктор по аэробике может вести занятия в группах, состоящих из 100 человек. Без помощников невозможно создавать такие условия, какие создавал Ломбарди. Это означает, что сегодняшние преподаватели физического воспитания должны не только обладать большим воображением, но и реально относиться к индивидуализации воспитательной среды.

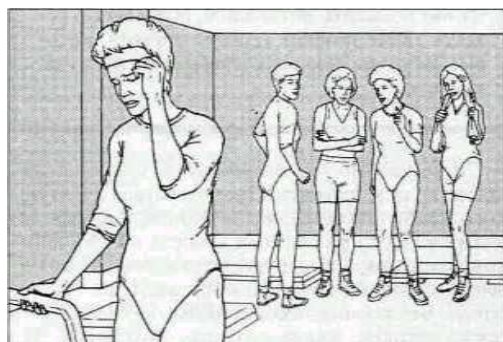
Несомненно, что преподаватель физического воспитания в средней школе не может знать своих подопечных так хорошо, как тренер, работающий с одним спортсменом, или тренер баскетбольной команды, состоящей из 15 игроков. Но он может определить мотивы, побуждающие их заниматься, с помощью анкетирования («Что вам нравится на уроках физического воспитания?»), определить частоту упоминания различных мотивов и на этой основе создать такие условия, которые бы отвечали наиболее часто упоминающимся мотивам.

Если, например, большинство учащихся выскажутся за несоревновательные виды деятельности, преподаватель может поделить класс на две группы, при этом первой группе предложить вести соревнования по волейболу, а другой — просто играть в волейбол.

#### **Рекомендация 4:**

#### **не забывайте о том, что руководитель оказывает влияние на мотивацию**

Преподаватель, тренер или инструктор по физической подготовке играет важную роль в воздействии на мотивацию занимающихся. Такое воздействие может быть косвенным, и вы можете даже не осознавать значения своих действий. К примеру, преподавательница, которая всегда полна энергии, уже одним этим оказывает значительное положительное воздействие на класс. На протяжении учебного года учащиеся привыкают к такому поведению преподавательницы. Однако может возникнуть момент, когда у преподавательницы что-то случится и она предстанет перед классом не такой энергичной и жизнерадостной, как обычно. Поскольку учащиеся не известна причина такого изменения в поведении преподавательницы, они могут подумать, что делают что-то не так, что в итоге «расхолодит» их. Таким образом, преподаватель своими действиями влияет на учащихся, абсолютно не подозревая этого. (рис. 4.4).



**Рис. 4.4.** «Мы ее сильно расстроили сегодня. Что же мы делали не так, как нужно?»

У вас также будут «плохие дни» в процессе вашей профессиональной деятельности. Поэтому очень важно, чтобы они не оказали воздействия на ваших подопечных. Не забудьте, что в такие дни ваши действия (и бездействие) могут повлиять на мотивационную среду. Иногда от вас потребуется действовать более энергично, чем вам хотелось бы. Если это невозможно, объясните учащимся, что вы не совсем хорошо себя чувствуете, чтобы они не истолковали неправильно ваше поведение.

**Как руководитель вы должны осознать свою роль в мотивационной среде, а также то, что вы оказываете воздействие на мотивацию как непосредственно, так и косвенно**

#### **Рекомендация 5:**

#### **Видоизменяйте поведение, чтобы изменить нежелательные мотивы участников**

Мы подчеркивали необходимость создания условий, которые бы способствовали мотивации участников, поскольку преподавателю, тренеру или инструктору, как правило, легче непосредственно контролировать окружающие условия, чем мотивы занимающихся. Это, однако, не означает, что не следует пытаться изменить мотивы занимающихся.

#### **Используйте методы модификации поведения для изменения нежелательных мотивов и укрепления слабых**

Молодой футболист, к примеру, может начать заниматься футболом, в основном, чтобы травмировать других. Тренер, несомненно, воспользуется методами изменения поведения (см. главу 8), чтобы изменить такой мотив. Он будет акцентировать внимание на необходимости ведения «чистой» борьбы, наказывать за агрессивную игру с целью нанесения травмы и одновременно обсуждать соответствующее поведение с игроком. Точно так же проходящему курс реабилитации после болезни сердца, который по совету врача начинает заниматься по программе, может потребоваться модификация поведения, чтобы приобрести внутреннюю мотивацию к физическим занятиям.

### **СОЗДАНИЕ РЕАЛЬНОГО ВЗГЛЯДА НА МОТИВАЦИЮ**

Мотивация — ключевая переменная овладения спортивными навыками, умениями и их демонстрации. Однако это не единственная переменная, которая влияет на поведение. Выступление команды очень часто зависит от немотивационных факторов, таких как травмы игроков, игра против более сильного соперника, перетренированность игроков или неспособность усвоить новые элементы. Большую роль играют также биомеханические, физиологические, социологические, медицинские и технико-тактические факторы.

На некоторые мотивационные факторы легче воздействовать, чем на другие. Руководителю, например, легче изменить свою структуру воздействия, чем изменить привлекательность помещения. Это, однако, не означает, что не следует тратить время на уборку. Преподавателям, тренерам и другим профессиональным работникам следует выяснить, на какие мотивационные факторы они могут воздействовать и как много потребуется времени (и средств). Когда вы будете знакомиться с приведенным ниже случаем из практики, подумайте, как можно реально разработать эффективную стратегию повышения мотивации занимающихся.

### **РЕЗЮМЕ**

Итак, мы определили мотивацию как направление и интенсивность усилий. Среди моделей мотивации наиболее эффективной для использования в практической деятельности является комбинированная личностно-ситуационная модель. На основании этой модели было разработано пять рекомендаций:

1. На мотивацию занимающихся влияют как ситуационные, так и личностные факторы.
2. Важно знать мотивы, побуждающие к занятиям.
3. Необходимо «конструировать» ситуации, которые бы удовлетворяли потребностям (запросам) занимающихся.
4. Важно осознать свою роль как преподавателя, тренера или инструктора по физической подготовке в мотивационной среде.
5. Необходимо модифицировать поведение с тем, чтобы изменить нежелательные мотивы участников.

Чтобы получить реальное представление о мотивации, необходимо осознать немотивационные воздействия на спортивную деятельность и поведение, а также научиться определять возможность быстрого изменения мотивационных факторов.

#### **Как «вдохнули жизнь» в старый гимнастический зал:**

#### **анализ плана преподавателя физвоспитания, направленного**

#### **на повышение мотивации учащихся (случай из практики)**

*Ким второй год работала преподавателем физического воспитания в средней школе, здание которой было самым старым во всем округе. Здание было довольно изношенным и школу планировали закрыть через 5 лет, поэтому деньги на ремонт округ не выделял. В первые недели занятий Ким обнаружила, что у ее подопечных почти отсутствует мотивация к занятиям.*

*Ким осознала, что мотивация учащихся, по всей видимости, повысилась бы, если бы удалось подремонтировать здание, в котором проводились занятия. Поскольку о ремонте не могло быть и речи, она решила взять дело в свои руки. Вначале она привела гимнастический зал в порядок и добилась разрешения заменить старые занавеси. Затем она освежила зал, повесив на стены различные цветные плакаты, и попросила уборщицу поменять график уборки, с тем чтобы зал убирался непосредственно перед занятиями.*

*Ким прекрасно понимала, что одно лишь улучшение окружающих условий недостаточно для повышения мотивации учащихся. Она сама должна сыграть в этом важную роль. Ей необходимо, к примеру, делать*



положительные, ободряющие замечания и всегда быть энергичной и оптимистичной. Наиболее важным моментом для повышения мотивации учащихся была, по мнению Ким, попытка выяснить у учащихся, что им нравится и что не нравится на уроках физического воспитания. Учащиеся отметили, что им не совсем нравится проводить тестирование и выполнять упражнения в начале занятий. Однако это было обязательным элементом занятий согласно учебному плану, который нельзя было отменить.

Ким сделала все, чтобы ее учащиеся получали определенное удовольствие от тестирования. Она организовала соревнования между классами и результаты, показанные учащимися каждого класса, регулярно вывешивались на доске объявлений. Кроме того, она учредила приз «Лучшему учащемуся недели», который вручался тому, кто достиг наибольшего прогресса в достижении поставленной цели. Физические упражнения стали выполнять под музыку рэп.

Разговаривая с учащимися, Ким, к своему удивлению, узнала, что их мало интересуют такие «старые стандартные» виды спорта, как волейбол и баскетбол. Им хотелось бы играть в гольф, теннис, заниматься плаванием. К сожалению, ввиду отсутствия плавательного бассейна и площадки для игры в гольф от этих видов спорта пришлось отказаться, а что касается тенниса, Ким получила разрешение ввести его в учебный план, а через программу теннисной ассоциации ей удалось получить ракетки и мячи.

В конце года Ким с удовольствием отметила изменения мотивации своих подопечных. Большинство учащихся действительно получают удовольствие от занятий. Кроме того, показатели физической подготовленности учащихся заметно улучшились по сравнению с предыдущими годами. И, наконец, учрежденная ею награда «Лучший учащийся недели» стала настоящим стимулом, особенно для учащихся со средним уровнем физических задатков, которые стремятся добиваться успехов благодаря настойчивости и труду.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Объясните аспекты направления и интенсивности мотивации.
2. Приведите три характерных взгляда (или ориентации) на мотивацию. На какой из них следует ориентироваться?
3. Как исследование, проведенное Соррентино и Шеппардом, подтвердило эффективность комбинированной модели мотивации?
4. Приведите пять основных рекомендаций, касающихся мотивации занимающихся.
5. Какие основные мотивы, побуждающие людей заниматься спортом или физической культурой?
6. Приведите по меньшей мере три способа повышения осознания мотивов, побуждающих человека заниматься спортом или физической культурой.
7. Как вы можете непосредственно и косвенно влиять на мотивацию своих подопечных?
8. Когда целесообразно использовать методы модификации поведения для изменения мотивации к занятию спортом или физической культурой?
9. Какие важные факторы, помимо мотивации, необходимо учитывать, чтобы понять поведение и выступление в спорте или физической культуре?
10. Приведите примеры мотивационных факторов, легко поддающихся воздействию.

# 5

## ГЛАВА

### Мотивация достижения и соревновательность

*Ден — помощник капитана и «центр» футбольной команды своей школы. В команде нет выдающихся игроков, однако когда все играют в полную силу, команда выступает успешно. Когда результат команды составляет менее 500, Ден испытывает разочарование в некоторых из своих товарищей по команде, которые не прилагают столько же усилий, как он, чтобы победить. Они не имеют достаточной мотивации, а в присутствии зрителей очень часто теряются. Ден размышляет, как повысить мотивацию своих товарищей по команде.*

Преподаватели, тренеры и инструкторы по физической подготовке часто задаются вопросом, почему одни занимающиеся характеризуются высоким уровнем мотивации и постоянно стремятся к успеху, тогда как другие, кажется, совсем не имеют мотивации и избегают состязаний. Достаточную информацию по этому вопросу дает спортивная психология.

В этой главе вы узнаете о

- мотивации достижения — что это такое и как она влияет на процесс занятий и выступления
- теориях, которые объясняют, почему одни люди ориентированы на достижение, а другие — нет
- способах развития мотивации достижения

- методах, способствующих мотивации достижения

## **ЧТО ТАКОЕ МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ**

Чтобы понять, как мотивация достижения влияет на физическую активность, необходимо прежде всего выяснить, что это такое и как это понятие связано с соревновательностью. Этот термин появился более 50 лет назад для описания усилий человека, направленных на выполнение задания, достижение совершенства, преодоление трудностей (препятствий), выполнение чего-либо лучше других (Mittag, 1938). Мотивация достижения — это ориентация человека на стремление к успешному выполнению задания, настойчивость перед лицом неудач и испытывание чувства гордости за выполнение (Gill, 1986).

Не удивительно, что мотивация достижения интересует и преподавателей, и тренеров, и инструкторов по физической подготовке: это — точные характеристики, которые позволяют спортсменам достичь совершенства, занимающимся — высоких уровней физической подготовленности, а студентам — максимально повысить процесс усвоения знаний.

Поскольку мотивацию достижения считают личностным фактором, спортивные психологи рассматривали ее, постепенно переходя от модели характерных особенностей личности к комбинированной модели, которая подчеркивает цели достижения, а также их влияние на ситуацию и влияние ситуационных факторов на них. В спортивном мире мотивацию достижения обычно называют соревновательностью.

**Мотивация достижения — это тенденция стремления к успеху, настойчивость перед лицом неудач и гордость за выполнение поставленной цели**

**В условиях занятий спортом и физической культурой мотивация достижения фокусируется на соревновании с самим собой, в то время как соревновательность влияет на поведение в ситуациях социальной оценки**

### **Соревновательность**

Рейнер Мартенс (Rainer Martens, 1976) определил соревновательность как «предрасположенность к стремлению удовлетворенности при сравнении с шаблоном совершенства в присутствии других, которые способны осуществить оценку» (с. 3). Он рассматривает соревновательность как поведение достижения в соревновательном контексте, где социальная оценка является ключевым компонентом. Необходимо отметить, что некоторые люди с высокой ориентацией к достижению в одном аспекте деятельности (например, спортивные соревнования) характеризуются ее отсутствием в другом (например, уроки математики).

Определение Мартенса ограничивается ситуациями, в которых человек может быть оценен другими людьми, имеющими для этого соответствующие знания. В то же время многие люди соревнуются сами с собой (например, пытаются улучшить свой результат в беге, показанный накануне), даже если никто другой не оценивает их. Уровень мотивации достижения выявит это соревнование с самим собой, тогда как уровень соревновательности окажет влияние на поведение в ситуациях социальной оценки. Именно поэтому мы рассматриваем в этой главе мотивацию достижения вместе с соревновательностью.

### **Влияния мотивации**

Мотивация достижения и соревновательность касаются не только заключительного результата или стремления к совершенству, они также связаны с психологическим «путешествием» к заключительному результату или совершенству. Если мы выясним, почему у людей наблюдаются различия в мотивации, мы сможем оказывать на мотивацию положительное воздействие. Итак, нас интересует, как соревновательность и мотивация достижения влияют на широкий круг мыслей, поведения и ощущений, включая:

- выбор деятельности (например, поиск равных соперников, чтобы посоревноваться, или более сильных/слабых, чтобы поиграть);
- усилие для достижения целей (например, как часто вы тренируетесь);
- интенсивность усилия для достижения целей (например, как интенсивно вы работаете во время тренировочного занятия);
- настойчивость перед лицом неудачи или в присутствии зрителей (например, если игра «не идет», стараетесь ли вы изо всех сил переломить ход поединка или «плывете по течению»?).

## **ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ**

Существует три теории, объясняющие, что мотивирует (побуждает) людей к действию:

- теория потребности достижения;
- теория атрибуции;
- теория достижения цели.

### **Теория потребности достижения**

Теория потребности достижения (Atkinson, 1974; McClelland, 1961) представляет собой комбинированную модель, учитывающую как личностные, так и ситуационные факторы в качестве важнейших показателей поведения. Эту теорию образуют пять компонентов (рис. 5.1):

- личностные факторы или мотивы;
- ситуационные факторы;
- результирующие тенденции;
- эмоциональные реакции;
- поведение, связанное с достижением.

#### **Личностные факторы.**

Согласно теории потребности достижения, для любого из нас характерны два основных мотива достижения: достижение успеха и избежание неудачи (см. столбик 1 на рис. 5.1). Мотив к достижению успеха определяется как возможность испытать гордость или удовлетворение от выполнения, тогда как мотив к избежанию неудачи -- как способность испытать стыд или унижение вследствие неудачи (Gill, 1986). Согласно данной теории, наше поведение определяется равновесием этих мотивов. В частности, для

людей, достигающих больших успехов, характерна высокая мотивация к достижению успеха и незначительная мотивация к избеганию неудач. Им нравится оценивать свои способности, и их не посещают мысли о неудаче. А для людей, не достигающих больших успехов, характерна низкая мотивация к достижению успеха и высокая — к избеганию неудач. Они боятся неудачи, постоянно думают о ней. Теория не позволяет сделать четкий прогноз в отношении людей со средними и другими уровнями каждого мотива (Gill, 1986).

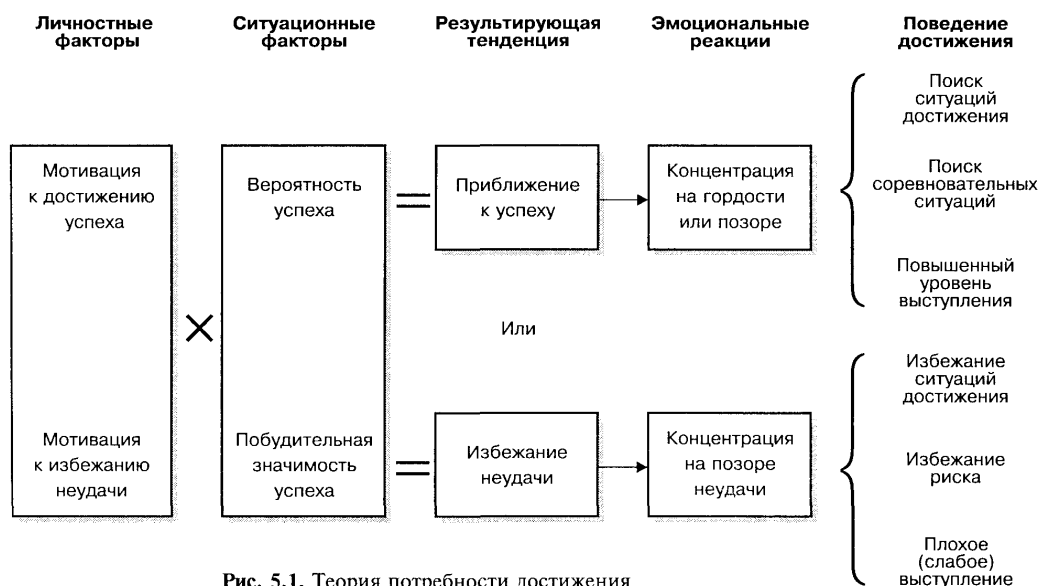


Рис. 5.1. Теория потребности достижения

**Ситуационные воздействия.** Как мы уже знаем из главы 3, на основании одних лишь характерных особенностей личности невозможно точно прогнозировать поведение. Необходимо принимать во внимание ситуацию. Теория потребности достижения включает два момента:

вероятность успеха в ситуации или при выполнении задания и побудительную значимость успеха. Вероятность успеха зависит от того, с кем вы будете соревноваться, и от трудности задания. Так, вероятность выигрыша поединка со Стеффи Граф будет ниже, чем с начинающей теннисисткой. В то же время значимость или «цена» успеха будет выше, поскольку значительно приятнее выиграть у квалифицированного соперника, чем у новичка. Для людей, достигающих больших успехов, наибольшим стимулом вовлечения в поведение достижения являются условия с вероятностью успеха 50 на 50 (например, трудное, но вполне выполнимое задание).

**Результирующие тенденции.** Третьим компонентом теории потребности достижения является результирующая, или бихевиористическая, тенденция, определяемая при рассмотрении уровней мотивов достижения человека в связи с определенной ситуацией (например, вероятность успеха или побудительная значимость успеха). Теория наиболее эффективна для прогнозирования ситуаций с вероятностью успеха 50 на 50. Люди, достигающие больших успехов, находят вызов в такой ситуации, так как им нравится соревноваться с равными соперниками или выполнять задания, которые не отличаются большой легкостью.

Люди, не достигающие больших успехов, избегают таких ситуаций, отдавая предпочтение легким заданиям, где успех гарантирован или, наоборот, чрезмерно трудным, где вероятность неудачи практически очевидна. Иногда они стремятся к очень трудным заданиям, поскольку никто не ожидает от них успеха. Например, проигрыш баскетбольного поединка один на один Майклу Джордану, естественно, не будет для проигравшего позором. Люди, не достигающие больших успехов, не боятся неудачи, их не пугает отрицательная оценка, связанная с их неудачей.

В ситуации, когда вероятность успеха составляет 50:50, они испытывают чрезмерное волнение и беспокойство, что повышает вероятность слабого выступления. Если они не могут избежать такой ситуации, они находятся в состоянии смятения вследствие высокой потребности избежать неудачи.

**Гордость и позор.** Как достигающие, так и не достигающие больших успехов люди, естественно, предпочитают испытывать гордость, однако их личностные особенности по-разному взаимодействуют с ситуационными факторами, вынуждая в большей степени концентрироваться либо на гордости, либо на позоре. Первые в большей мере концентрируются на гордости, тогда как вторые — на позоре.

**Поведение достижения.** Пятый компонент теории потребности достижения показывает, как взаимодействие предыдущих четырех компонентов влияет на поведение. Люди, достигающие больших успехов, ищут более соревновательные задания, предпочитают промежуточный риск и лучше выступают в оцениваемых ситуациях. Люди, не достигающие больших успехов, избегают промежуточного риска, хуже выступают в оцениваемых ситуациях и избегают соревновательных заданий, выбирая либо настолько трудные задания, что они практически обречены на неудачу, либо настолько легкие, что успех в них гарантирован.

**Люди, достигающие больших успехов, стремятся к соревновательным заданиям, предпочитают промежуточный риск и лучше выступают при оценивании. Люди, не достигающие больших успехов, избегают соревновательных ситуаций, промежуточного риска и хуже выступают при оценивании**

**Значимость теории.** Такое прогнозирование физической деятельности (результата) на основании теории потребности достижения служит своеобразной основой для объяснения современной мотивации достижения. Несмотря на то, что более поздние теории предлагают несколько иное объяснение мыслительных процессов, лежащих в основе различий в достижении, бихевиористический прогноз для тех, кто достигает и для тех, кто не достигает больших успехов, является практически одинаковым. Наиболее важным вкладом в теорию потребности достижения является предпочтительность заданий и прогноз результатов.

### Атрибутивная теория

Атрибутивная теория основана на том, как люди объясняют свои успехи и неудачи. В соответствии с этой теорией, которую разработал Хейдер (Heider, 1958), а в дальнейшем дополнил и расширил Вайнер (Weiner, 1985, 1986), тысячи всевозможных объяснений успеха и неудач можно разделить на несколько категорий (рис. 5.2). Основными категориями являются стабильность (относительно постоянный или непостоянный фактор), каузальность или причинность (внутренний или внешний фактор) и контроль (фактор, находящийся или не находящийся под контролем).

### Атрибутивная теория основана на том, как люди объясняют свои успехи и неудачи

**Характерные признаки (атрибуции) как причины успеха и неудачи.** Успех или неудачу занимающегося можно объяснить множеством разнообразных факторов (атрибутов). Например, вы можете выиграть соревнования по плаванию и приписать свой успех:

- стабильному фактору (например, вашему таланту или большим способностям) или нестабильному фактору (например, удаче);
- внутренней причине (например, вашему огромному усилию на последних 50 м дистанции) или внешней причине (например, слабым соперникам);
- фактору, который вы контролировали (например, вашей стратегии или плану ведения заплыва), или фактору, который вами не контролировался (например, слабой физической подготовке соперников).

Или вы можете бросить занятия и приписать свою неудачу:

- стабильному фактору (например, отсутствию у вас таланта) или нестабильному фактору (например, не нравится инструктор);
- внутренней причине (например, вашей слабой спине) или внешней причине (например, зал для проведения занятий находится слишком далеко от вашего места жительства);
- фактору, который вы можете контролировать (например, отсутствию усилий с вашей стороны), или фактору, который вами не контролируется (например, вас не устраивает плата за занятия по программе).

**Почему важны характерные признаки (атрибуции).** Характерные признаки влияют на ожидание будущих успехов или неудач и эмоциональные реакции (Biddle, 1993; McAuley, 1993). Приписывание результатов определенным типам стабильных факторов связано с ожиданием будущего успеха. К примеру, если Сузи приписывает свой успех стабильной причине (например, своим способностям), она будет ожидать такого же результата в будущем, что повысит ее мотивацию и уверенность в себе. А Захари, который приписывает свой успех нестабильной причине (например, удаче), не может ожидать его регулярного повторения и, следовательно, уровень его мотивации и уверенности в своих силах останется прежним. Неудача также может быть приписана стабильной причине (например, невысокому уровню способностей), что снизит уровень мотивации и уверенности в себе, или нестабильной причине (например, невезению), что не повлияет на уровень мотивации и уверенности в своих силах.

## Основные категории атрибуции

Стабильность		Локус причинности		Локус контроля	
стабильный	нестабильный	внутренний	внешний	под контролем	вне контроля

Рис. 5.2. Основные категории атрибуции Вайнера

Приписывание успехов или неудач внутренним факторам, а также факторам, которые контролируются нами (например, способность, усилие), часто приводит к таким эмоциональным реакциям, как гордость или стыд. Например, спортсмен будет испытывать больше гордости (в случае успеха) или стыда (при неудаче), приписывая результат внутренним факторам, а не фортуне или мастерству соперника (табл. 5.1).

**То, как занимающиеся объясняют свои результаты, влияет на их ожидания и эмоциональные реакции, что, в свою очередь, влияет на мотивацию достижения**

### Теория достижения цели

В последнее время психологи (включая спортивных психологов) для выяснения различий в достижении стали рассматривать цели достижения (Duda, 1993; Week, 1986; Maehr, Nicholls, 1980; Nicholls, 1984; Roberts, 1993). Согласно теории достижения цели, три фактора (рис. 5.3), взаимодействуя, определяют мотивацию человека: цели достижения, восприимчивость и поведение достижения. Чтобы понять мотивацию человека, необходимо выяснить, что для него значат успех и неудача. Лучший способ это осуществить — изучить цели достижения этого человека и то, как они взаимодействуют с его восприятиями или воспринимаемой (ощущаемой) способностью компетенции (самооценки).

**Ориентация результата и задания.** Холли выступает в соревнованиях по культуризму, поскольку ей хочется завоевывать призы и она имеет лучшие физические данные в районе. Она адаптировала целевую ориентацию на результат (другое название — соревновательная целевая ориентация), направленную на сравнение себя с другими и достижение превосходства над другими. Холли прекрасно себя чувствует, когда побеждает (имеет высокую восприимчивость), и не совсем хорошо, когда проигрывает (имеет невысокую восприимчивость). Сара также любит побеждать, однако она занимается культуризмом, в основном, чтобы увеличить силу и улучшить телосложение. Ее способность самовосприятия не основана на сопоставлении с другими.

В определенной ситуации некоторые люди могут быть ориентированы и на задание, и на результат (например, человек хочет выиграть местные соревнования, а также показать свой лучший результат). Однако для большинства людей характерна ориентация либо на задание, либо на результат.

Таблица 5.1. Характерные признаки (атрибуции) и мотивация достижения	
Характерные признаки (атрибуции)	Психологический результат
<i>Факторы стабильности</i>	<i>Ожидание будущего успеха</i>
стабильный	повышенное ожидание успеха
нестабильный	пониженное ожидание успеха
<i>Каузальные (причинные) факторы</i>	<i>Эмоциональные воздействия</i>
внутренняя причина	повышенные гордость или стыд
внешняя причина	пониженные гордость или стыд
<i>Факторы контроля</i>	<i>Эмоциональные воздействия</i>
под контролем	повышенная мотивация
вне контроля	пониженная мотивация

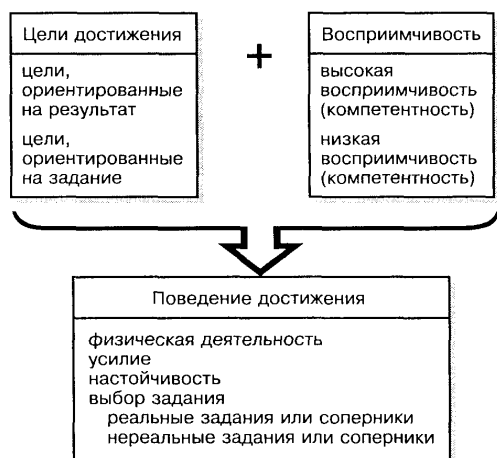


Рис. 5.3. Три ключевых фактора метода достижения цели

### Проблемы, связанные с целевой ориентацией на результат

Спустя годы изнурительных тренировок Дейв стал членом сборной США по лыжному спорту. Он всегда ставил перед собой цели: стать сильнейшим лыжником местного клуба, выиграть региональные соревнования, превзойти соперников, стать участником национального первенства. К сожалению, он неудачно стартовал в Кубке мира. Ему хотелось стать лучшим американским горнолыжником и быть в первой тройке на каждом этапе Кубка мира, однако в соревнованиях участвовало слишком много хороших спортсменов, которых трудно было превзойти. Еще больше затруднило его задачу то, что ему приходилось стартовать в конце, когда трасса была «разбита» теми, кто стартовал раньше. Это свело практически к нулю его шансы попасть в тройку.

По мере того как Дейв все больше расстраивался из-за своих неудач, его мотивация снижалась. Его уже больше не тянуло соревноваться, он либо спускался, практически не контролируя свои движения, с единственной целью финишировать, либо ехал по безопасной траектории, финишируя в числе последних. Дейв приписывал свой плохой финиш неудачно подобранной мази и плохой экипировке. Он не смог понять, что его целевая ориентация на результат, которая служила ему верой и правдой в соревнованиях более низкого уровня, где он мог легко победить, привела его к снижению уверенности в своих силах, сомнению и снижению мотивации.

**Значимость ориентации на задание.** По мнению спортивных психологов, ориентация на задание чаще, чем ориентация на результат, приводит к более интенсивной работе, настойчивости перед лицом неудач и оптимальному результату. Эта ориентация может «защитить» человека от разочарования, расстройств и отсутствия мотивации, когда его результат превосходят другие (что он не может контролировать). Поскольку концентрация на собственном выступлении обеспечивает больший контроль, мы не оказываемся более мотивированными и более настойчивыми перед лицом неудач. Люди с ориентацией на задание выбирают задания средней трудности или реальные, а также соперников, с которыми можно состязаться. Они не боятся неудачи, и поскольку их восприимчивость основана на собственных результатах, им легче быть уверенными в себе и демонстрировать высокую компетентность, чем людям, ориентированным на результат.

**Целевая ориентация на результат предполагает сопоставление себя с другими и достижение превосходства над другими, тогда как целевая ориентация на задание предполагает сопоставление своего выступления с предыдущими и его улучшение**

#### **Проблемы с ориентацией на результат.**

Для людей с ориентацией на результат, в отличие от ориентированных на задание, наблюдаются определенные трудности с поддержанием высокой восприимчивости. Они судят об успехе, сравнивая себя с другими, однако они не обязательно могут контролировать выступление других. В конце концов по меньшей мере половина соревнующихся должны проиграть, что может снизить «хрупкую» компетентность восприимчивости. Для людей с ориентацией на результат с низкой компетентностью восприимчивости характерна низкая или плохо адаптирующаяся структура поведения достижения (Duda, 1993). Чтобы защитить или сохранить свое само достоинство, они скорее всего подберут задания, в которых им гарантирован успех, или такие, где никто не рассчитывает на их успешное выступление. Они, как правило, хуже выступают в оцениваемых ситуациях.

**Более целесообразной представляется ориентация на задание, которая предполагает сравнение со своими результатами, а не с результатами других**

Отрицательные результаты ориентации на результат:

- поражение ведет к снижению компетентности (восприимчивости);
- поражение приводит к снижению усилия;
- избегание соревновательных ситуаций;
- чрезмерное волнение в оцениваемых ситуациях.

#### **О чем говорят теории мотивации достижения**

Чтобы сравнить, как эти три теории объясняют мотивацию достижения, в табл. 5.2 приведены основные прогнозы, сделанные на основании каждой из них, а также показаны различия между успешными и неуспешными людьми с точки зрения мотивационных признаков (атрибуций): целей, выбора заданий и результатов.

## **РАЗВИТИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И СОРЕВНОВАТЕЛЬНОСТИ**

Можно ли усвоить мотивацию достижения или овладеть ею? В каком возрасте у детей развиваются тенденции к достижению? Могут ли специалисты в области спорта и физической культуры повлиять на них?

Считается, что развитие мотивации достижения и соревновательности происходит в три последовательных этапа (Scanlan, 1988; Veroff, 1969) (рис. 5.4). Не каждый достигает заключительного этапа, а возраст, в котором достигают того или иного этапа, значительно колеблется.

1. Этап автономной компетентности. На этом этапе, который, предположительно, продолжается до 4-летнего возраста, ребенок концентрирует свое внимание на своем окружении и самооценке. К примеру, Брендон, ребенок дошкольного возраста, в значительной степени мотивирован на то, чтобы научиться кататься на своем трехколесном велосипеде, его не волнует то, что его сестра Эйлин лучше ездит на велосипеде, чем он. Он редко сравнивает себя с другими.

2. Этап социального сравнения. На этом этапе, который начинается приблизительно в 5-летнем возрасте, ребенок главным образом сопоставляет свой уровень деятельности с уровнями деятельности других. Это этап «кто быстрее, больше, привлекательнее и сильнее».

3. Интегрированный этап. Представляет собой сочетание двух предыдущих. Человек, который достаточно полно осуществляет такую интеграцию, знает, когда наступает подходящий момент для состязания и сравнения себя с другими, а когда следует использовать для сравнения свои предыдущие результаты.

Этот этап, интегрирующий компоненты двух предыдущих этапов, является наиболее подходящим для достижения. Люди достигают этого этапа в разном возрасте.

#### **Почему необходимо различать этапы**

Определение этапов развития мотивации достижения и соревновательности помогает лучше понять поведение людей, с которыми нам предстоит работать, и особенно детей. Поэтому нас не удивит, если дошкольник потеряет интерес к состязаниям, а у ученика 4—5 класса он вдруг появится. Следует подчеркнуть необходимость развития интегрированной ориентации достижения; очень важно научить детей, когда целесообразно или нецелесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими.

**Таблица 5.2. О чем говорят теории мотивации достижения**

	Успешный	Неуспешный
Мотивационная ориентация	Высокая мотивация к достижению успеха  Низкая мотивация к неудаче Концентрация на гордость вследствие успеха	Низкая мотивация к достижению успеха  Высокая мотивация к неудаче Концентрация на позор и переживания в случае неудачи
Атрибуции	Приписывает успех стабильным факторам, а также внутренним, которые контролирует  Приписывает неудачу нестабильным факторам или внешним, которые не контролирует	Приписывает успех нестабильным факторам или внешним факторам, которые не контролирует  Приписывает неудачу стабильным факторам или внутренним, которые контролирует
Избранные цели	Как правило, цели на задание	Как правило, цели на результат
Выбор задания	Поиск соревновательных ситуаций и достаточно сильных соперников трудных заданиях	Избегает соревновательные ситуации, ищет очень трудные или очень легкие задания/соперников
Выступление (результат)	Хорошо выступает в оцениваемых ситуациях	Плохо выступает в оцениваемых ситуациях

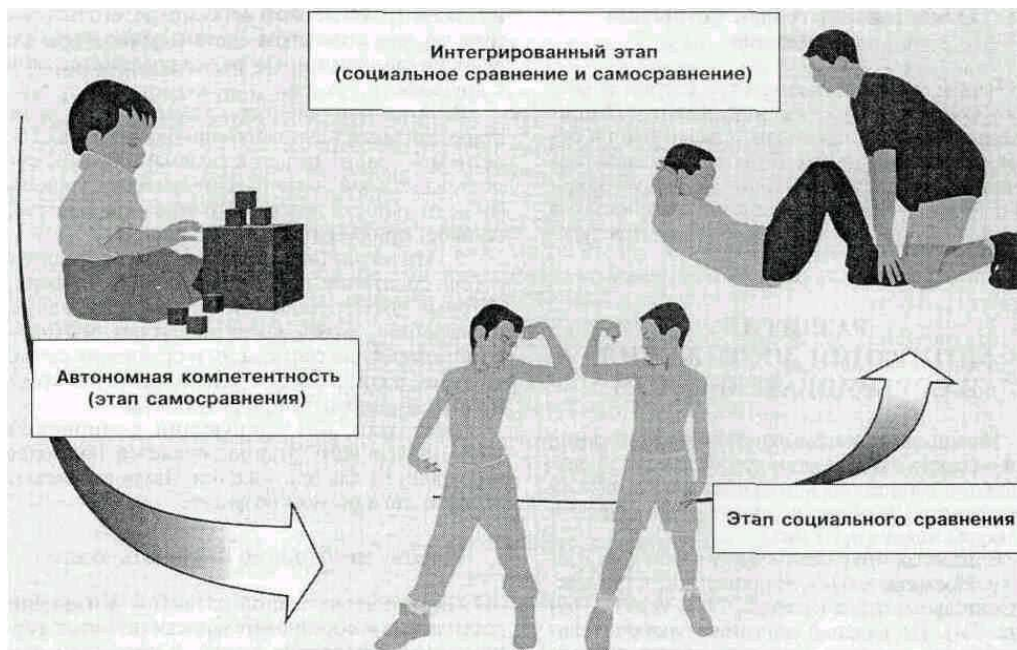


Рис. 5.4. Этапы мотивации достижения

### Влияние на этапы мотивации достижения

Социальная среда, в которой находится человек, имеет большое значение для мотивации достижения и соревновательности. Значимые другие могут сыграть важную роль в создании как положительного, так и отрицательного климата.

Особенно важную роль играют родители, преподаватели и тренеры. Преподаватели и тренеры непосредственно и косвенно создают мотивационный климат. Они определяют задания и игры как соревновательные или кооперативные (совместные), соответствующим образом группируют детей и дифференцирование отмечают цели задания или результата (Ames, 1987; Roberts, 1993).

Будучи профессионалами, мы можем сыграть значительную роль в создании климата, который повысит мотивацию достижения занимающихся. К примеру, юные гимнасты (в возрасте 9—10 лет), нацеленные на задание, ощущают, что тренер поддерживает их в этом. Подавляющий же тренерский стиль отрицательно влияет на эти цели.

### ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Теперь, когда вы лучше понимаете компоненты мотивации достижения и соревновательности, а также то, как они развиваются и влияют на психологические состояния, мы можем выяснить их значение для профессиональной деятельности.

### Осознание взаимодействия факторов мотивации достижения



Вы уже знаете, что взаимодействие личностных и ситуационных факторов влияет на мотивацию, которую необходимо достичь определенным учащимся, спортсменам и занимающимся. На что вам следует обратить внимание в вашей практической деятельности? В сущности, вы оцениваете:

- этап мотивации достижения;
- целевую ориентацию;
- чему они приписывают свои результаты (типичные атрибуции);
- ситуации, к которым они стремятся или которых избегают.

Рассмотрим два примера. Хосе хорошо выступает на соревнованиях, стремится к соревновательным ситуациям, устанавливает цели на задание и приписывает успех стабильным внутренним факторам, в частности, способностям. Все эти характеристики являются желательными, и его можно считать успешным. Феликс же избегает равных по силе соперников, больше предрасположен к экстремальным соревновательным ситуациям, где либо успех, либо неудача гарантированы, нацелен на результат, испытывает скованность во время соревнований и приписывает неудачи своим низким способностям (или успех — внешним, нестабильным факторам, таким как удача). Он демонстрирует плохо адаптируемое поведение достижения, и ему требуется ваша помощь.

Феликс может даже страдать от осознанной беспомощности — состояния, при котором человек ощущает, что его действия не влияют на желаемый результат задания или умения (Dweck, 1980). Иными словами, он чувствует себя обреченным на неудачу, когда ничего нельзя изменить. Такой человек ощущает себя некомпетентным.

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ОРИЕНТАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И СОРЕВНОВАТЕЛЬНОСТИ

- учет влияния взаимодействия личностных и ситуационных факторов на поведение достижения;
- акцент на нацеленность на задание;
- контроль и изменение атрибутивной обратной связи;
- оценка и коррекция неправильных атрибуций занимающегося;
- помощь в определении, когда следует соревноваться, а когда — обратить внимание на индивидуальное развитие.

### Акцентирование нацеленности на задание

Существует ряд способов предотвратить тенденции плохо адаптируемого достижения или откорректировать усвоенные состояния беспомощности. Главный из них — помочь людям выработать цели на задание, снизив при этом нацеленность на результат. Последнее не так легко осуществить, поскольку общество акцентирует внимание на спортивных результатах и успеваемости учащихся. К счастью, однако, специалисты в области психологии спорта и физической культуры имеют богатый опыт в установке целей (см. главу 17).

### Контроль и изменение атрибутивной обратной связи

Помимо акцентирования внимания на задании и снижения нацеленности на результат крайне важно ваше осознание атрибуций в процессе осуществления обратной связи. Для преподавателей, тренеров и инструкторов по физической подготовке весьма характерна передача, казалось бы, незначительных, но мощных сообщений посредством атрибуций, которые сопровождают обратную связь. Взрослые влияют на интерпретацию ребенком своего успеха, а также на последующую мотивацию тем, как они реализуют обратную связь (Ноп, 1987). Рассмотрим следующий пример, в котором преподаватель физкультуры обеспечивает реализацию обратной связи с ребенком в процессе игры в волейбол:

### Беспомощный и отчаявшийся Джонни

*Джонни учится в пятом классе. Он не очень одаренный ученик, однако он вполне способен улучшить свои спортивные результаты при условии регулярных занятий. Его учительница физкультуры после наблюдений за ним обнаружила, что Джонни имеет целый ряд характеристик усвоенной беспомощности, о которой она учила в университете на занятиях по спортивной психологии и педагогике.*

- Джонни очень редко пытается выполнить новый элемент.
- Когда Джонни пытается выполнить новый элемент и терпит неудачу в первой попытке, он говорит, что спорт — не для него, поэтому не стоит и пытаться.
- Его реакцией на начальную неудачу является замешательство и снижение усилий.
- Он настолько уверен в своей физической несостоятельности, что ему хочется покинуть зал как можно быстрее.

*Итак, у Джонни налицо признаки усвоенной беспомощности. Учительница знала, что усвоенная беспомощность не является дефектом личности. Она — следствие ориентации на результат, тенденций плохо адаптируемого достижения, предыдущего отрицательного опыта физической деятельности и соответствующих атрибуций к неконтролируемым, стабильным факторам и особенно низким способностям. Усвоенная беспомощность может быть как специфичной для определенного вида деятельности (например, усвоение приема мяча в бейсболе), так и более общей (например, усвоение любого спортивного навыка). Учительница понимала, что усвоенную беспомощность можно преодолеть, приделав Джонни особенное внимание, постоянно акцентируя внимание на нацеленность на задание, отодвигая на задний план нацеленность на результат. Также можно использовать атрибутивную ретренировку или изменение атрибуций Джонни к неудаче вследствие низких способностей. На это уйдет некоторое время, и придется много поработать, но учительница уверена, что сможет вывести Джонни из его беспомощного состояния.*

<b>Таблица 5.3. Атрибутивные рекомендации по обеспечению руководителем обратной связи</b>		
	<b>Можно</b>	<b>Нельзя</b>
Неудача занимающегося	Подчеркнуть необходимость приложить больше усилий и стараний. Следует соединить такие атрибуты с индивидуальными целями и способностями	Приписать от сутствие индивидуального улучшения низким способностям
Успех занимающегося	Приписать успех способностям	Приписать успех удаче
Общий аспект	Приписать успех значительному усилию	Приписать успех легкости задания. Создавать ложные или лицемерные атрибуты

«Ты неправильно принимаешь мяч. Больше согни ноги в коленях и принимай мяч на предплечья. Постарайся, и со временем у тебя все получится как надо».

Как вы видите, тренер не только передает информацию-инструкцию, но и информирует ребенка, что он может выполнить задание. Инструктор также включает сообщение о необходимости приложить усилия и настойчивость для достижения цели.

А теперь рассмотрим, что будет, если тому же самому ребенку тренер скажет следующее:

«Ты неправильно принял мяч! Ты не согнул ноги в коленях и не принимал мяч на предплечья. Можешь не беспокоиться, я знаю, что бейсбол, а не волейбол — твоя игра».

Несмотря на то, что тренер действует из лучших побуждений, тем не менее его информация означает, что молодой спортсмен не сможет хорошо играть в волейбол, поэтому не стоит и стараться.

Естественно, что не следует делать нереальные атрибуты (например, говорить занимающейся, что регулярно тренируясь и прилагая должные усилия, она станет настоящей моделью, когда в действительности ее соматотип делает это практически невозможным). Главное — это акцент на задание с целью индивидуального совершенствования с последующим соединением атрибуций с данными индивидуальными целями (например: «Буду с тобой честным. У тебя никогда не будет фигуры как у Синди Кроуфорд, однако если ты будешь настойчиво тренироваться, сможешь выглядеть и чувствовать себя намного лучше, чем сейчас»).

При работе с детьми приписывание неудачного выступления недостаточному усилию может быть эффективным только в том случае, если они уверены в том, что имеют данные для выполнения определенного задания (Норп, 1987). Если, к примеру, Джимми уверен, что он не способен играть в баскетбол, а вы ему говорите, что он не усвоил ведение мяча, поскольку не пытался этого сделать, то это не приведет к повышению его мотивации достижения, а может только снизить уверенность в своих возможностях. При работе с детьми в возрасте до 9 лет их следует уверить в том, что у них есть способности выполнить задание.

### **Оценка и коррекция несоответствующей атрибуции**

Очень важно контролировать и корректировать несоответствующие или плохо адаптируемые атрибуты занимающихся. Многие занимающиеся, которые терпят неудачу (особенно с усвоенной беспомощностью) объясняют свою неудачу низкими способностями. Обучение детей в условиях класса с целью заменить атрибуты отсутствия способности на атрибуты отсутствия усилий способствует сокращению степени снижения результатов после неудачного выступления и оказывается даже более эффективным, чем действительный успех (Dweck, 1975). Если вы слышите, что занимающиеся неверно объясняют свой успех, утверждая, что им просто повезло (несоответствующая атрибуция), объясните им, что успех был достигнут благодаря упорному труду и регулярным тренировкам. Вы должны помочь занимающимся использовать атрибуты, способствующие мотивации достижения.

### **Обучение детей в условиях класса, направленное на замену атрибуций отсутствия способности на атрибуты отсутствия усилия, способствует улучшению результатов выступления**

### **Определение целесообразности использования соревновательных целей**

Вы также должны помочь занимающимся определить, когда целесообразно соревноваться, а когда просто акцентировать внимание на индивидуальном совершенствовании. Соревнование иногда является необходимостью (например, когда необходимо отобрать спортсменов для команды или поступить в престижное учебное заведение). Вместе с тем, иногда соревнование с другими приводит к обратным результатам. Так, например, вы вряд ли будете советовать баскетболисту не отдавать пас своим товарищам по команде, находящимся в более выгодной ситуации для броска по кольцу, или пациенту, проходящему курс реабилитации, — превысить безопасную зону тренировок, чтобы стать лучшим бегуном в группе.

Основным моментом является выработка правильной оценки. Беседуя с занимающимися, студентами и спортсменами, вы можете им принять правильные решения. Общество акцентирует внимание на социальной оценке и соревновательных результатах, поэтому вам необходимо противопоставить им ориентацию на задание. Чтобы обеспечить адекватную оценку целесообразности состязания, необходимы постоянные, настойчивые усилия.

- Учите занимающихся и спортсменов правильно оценивать соответствие или уместность поставленных целей
- Постоянно и настойчиво используйте стратегии мотивации достижения

## РЕЗЮМЕ

Успешных и неуспешных людей можно определить по тому, какие задания они выбирают для оценки, какие усилия прилагают во время соревнования, а также по их настойчивости и результату. Первые, как правило, характеризуются ориентацией на задание. Они приписывают успех стабильным и внутренним факторам, таким как способности, тогда как неуспех — нестабильным, контролируемым факторам, например, усилиям. Неуспешные люди ориентированы больше на результат и приписывают успех удаче или легкости задания (внешние, неконтролируемые факторы), а неудачу — низким способностям (внутренний стабильный фактор).

Мотивация достижения и ее спортивная «коллега» — соревновательность — проходят следующие этапы развития: (а) автономный этап, когда внимание обращается на совершенствование своего окружения, (б) этап социального сравнения, когда акцент делается на сравнение себя с другими, и (в) интегрированный этап, включающий самосовершенствование и социальное сравнение. Главная задача — достичь автономного, интегрированного этапа, а также понимать, когда целесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими, а когда — сопоставлять результаты со своими, показанными раньше.

На мотивацию достижения детей значительное влияние оказывают родители, преподаватели и тренеры. Они могут создавать климат, повышающий достижение и противостоящий усвоенной беспомощности. Это лучше всего достигается за счет: (а) осознания взаимодействующего воздействия на мотивацию достижения;

(б) акцентирования внимания на нацеленность на задание, снижения при этом нацеленности на результат; (в) контроля и обеспечения атрибутивной обратной связи; (г) обучения занимающихся делать правильные атрибуции; (д) обсуждения с занимающимися, когда целесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими, а когда — сравнивать результаты со своими, показанными раньше.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем разница между мотивацией достижения и соревновательностью?
2. Каким образом мотивация достижения влияет на поведение занимающегося?
3. Расскажите о трех теориях, объясняющих мотивацию достижения. Чем они различаются?
4. В чем отличие между успешными и неуспешными людьми?
5. Что такое атрибуции? Какую роль они играют в понимании сущности мотивации достижения в спорте и физической культуре?
6. Расскажите об ориентации на результат (соревновательной) и ориентации на задание (мастерство). Какая из них наиболее приемлема в спорте и физической культуре? Почему?
7. Расскажите о трех этапах развития мотивации достижения и соревновательности. В чем их значение?
8. Каким образом атрибутивная обратная связь со стороны преподавателя или тренера влияет на достижение занимающегося?
9. Что такое усвоенная беспомощность? Каково ее значение?

# ГЛАВА 6

## Возбуждение, стресс и тревожность

*Джейсон подошел к бите в конце финального поединка после двух «аутов», когда в «доме» оставалось два игрока. Если он сыграет успешно, то его команда станет чемпионом округа, если промахнется, — проигран главный матч сезона. Когда Джейсон занял место, чтобы отбивать подачу, его сердце бешено колотилось, и ему трудно было сконцентрироваться. Он думал о том, что значит победа для его команды и что о нем подумают зрители, если он сыграет неудачно. Схватив биту, Джейсон прочел короткую молитву и стал ожидать первую подачу.*

Если вы занимались спортом, то наверняка оказывались в подобных ситуациях. Специалисты в области психологии спорта и

физической культуры давно изучают причины и воздействие возбуждения, стресса и тревожности в условиях спортивных соревнований и занятий физической культурой. Многих специалистов в области медицины интересуют психологические и физиологические последствия регулярных физических занятий. Способствуют ли регулярные физические занятия снижению уровня стресса? Способны ли интенсивные тренировки аэробной направленности оказать благотворное влияние на состояние больных со значительным уровнем тревожности? Студенты также испытывают стресс и тревожность во время сдачи экзаменов. Представьте, какое влияние окажет на человека вызывающая стресс попытка научиться плавать. Как же снизить эту тревожность?

В этой главе вы узнаете

- о природе стресса и тревожности (что это такое и как их можно измерить)
- об источниках тревожности и стресса
- о том, как возбуждение и тревожность влияют на физическую деятельность
- о способах регуляции возбуждения, стресса и тревожности

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗБУЖДЕНИЯ, СТРЕССА И ТРЕВОЖНОСТИ

Хотя в обиходе термины «возбуждение», «стресс» и «тревожность» используются как взаимозаменяемые, по мнению специалистов в области психологии спорта и физической культуры, это разные понятия (Kallus, 1995).

### Возбуждение

Возбуждение представляет собой «общую физиологическую и психологическую активизацию организма человека, которая колеблется в континууме от состояния глубокого сна до состояния интенсивного возбуждения» (Gould, Krape, 1992, с.120—121). Это понятие относится к измерениям интенсивности мотивации в определенный момент вдоль континуума (рис. 6.1). Интенсивность может колебаться от состояния абсолютного покоя (кома) до состояния полного возбуждения (маниакальное возбуждение). Для сильно возбужденных людей характерна психическая активность, повышенная частота сердечных сокращений, учащенное дыхание и обильное потоотделение. Возбуждение может быть вызвано как приятными, так и неприятными событиями. Например, вы можете прийти в состояние сильного возбуждения, узнав, что выиграли 10 млн долларов или узнав о смерти близкого человека.

**Возбуждение — это общая физиологическая и психологическая активизация, колеблющаяся в континууме от состояния глубокого сна до состояния интенсивного возбуждения**

### Тревожность

Тревожность представляет собой отрицательное эмоциональное состояние, характеризующееся ощущением нервозности, волнения и тревоги в сочетании с активизацией или возбуждением организма. Следовательно, тревожность включает мыслительный компонент (например, волнение и тревогу), который называется когнитивной тревожностью. Она также включает компонент соматической тревожности, представляющий собой степень ощущаемой физической активизации.

**Тревожность — отрицательное эмоциональное состояние, характеризующееся ощущениями нервозности, волнения и тревоги в сочетании с активизацией или возбуждением организма**

*Состояние тревоги.* Состояние тревоги представляет собой постоянно изменяющийся компонент настроения и определяется как эмоциональное состояние, «характеризующееся субъективными, сознательно воспринимаемыми ощущениями тревоги и напряжения, сопровождающимися или связанными с активизацией или возбуждением автономной нервной системы» (Spielberger, 1966, с. 17). К примеру, уровень состояния тревоги игрока будет непрерывно меняться на протяжении баскетбольного поединка. У баскетболиста может быть слегка повышенный уровень состояния тревоги (слегка нервничает и ощущает сердцебиение) перед разыгрыванием мяча, который снижается после того, как игрок войдет в ритм матча, и значительно повышается (очень нервничает, сердце «летит») в последние минуты равного поединка.

**Состояние тревоги представляет собой временное, постоянно меняющееся эмоциональное состояние с субъективными, сознательно воспринимаемыми ощущениями тревоги и напряжения, связанными с активизацией автономной нервной системы**

Когнитивное состояние тревоги характеризует степень волнения или отрицательные мысли, тогда как соматическое состояние тревоги — мгновенные изменения ощущаемой физиологической активизации (являющиеся следствием не изменения активности, а стресса).

*Личностная тревожность.* В отличие от состояния тревоги, личностная тревожность представляет собой черту личности — приобретенную поведенческую тенденцию или склонность, влияющую на поведение. В частности, личностная тревожность представляет собой мотив или склонность к поведению, предрасполагающему человека к восприятию широкого диапазона объективно неопасных (физически или психологически) обстоятельств как угрожающих и реагированию на них реакциями состояния тревоги, диспропорциональными интенсивности и величине реальной опасности (Spielberger, 1966, с. 17).

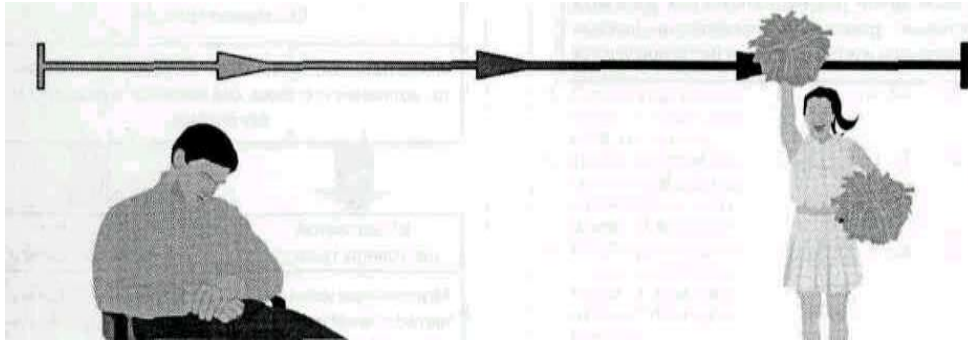


Рис. 6.1. Континуум возбуждения

**Личностная тревожность — поведенческая (би-хевиористическая) склонность воспринимать объективно неопасные обстоятельства как угрожающие и реагировать на них диспропорциональным состоянием тревоги**

Например, два полевых игрока одинаковой квалификации могут оказаться в идентичных условиях (выполнить завершающий удар в конце матча, который может стать победным) и при этом иметь абсолютно противоположные реакции состояния тревоги. Это объясняется характерными особенностями, — то есть разными уровнями личностной тревожности. Рику присуща сниженная личностная тревожность, и он не воспринимает выполнение удара, который может решить исход встречи, как чрезмерно угрожающую ситуацию. Другими словами, Рик не испытывает более выраженного состояния тревоги, чем можно было бы ожидать в подобной ситуации. Для Теда же характерна повышенная личностная тревожность, поэтому он воспринимает шанс решить исход поединка в свою пользу (или — «промазать») как чрезмерно угрожающую ситуацию. Он испытывает значительное состояние тревоги, превышающее то, которое можно было бы ожидать в подобной ситуации (взаимодействие между возбуждением, личностной тревожностью и состоянием тревоги суммировано на рис. 6.2).

**Оценка степени возбуждения и тревожности**

Специалисты в области психологии спорта и физической культуры оценивают степень возбуждения, личностной тревожности и состояния тревоги различными физиологическими способами, используя психологические показатели. Чтобы оценить степень возбуждения, они обращают внимание на изменения следующих физиологических характеристик: частоты сердечных сокращений, частоты дыхания, проводимости кожи (регистрируется с помощью вольтметра), а также определяют степень изменения содержания различных веществ в организме, например катехоламинов. Кроме того, они учитывают то, как люди классифицируют уровень своего возбуждения вербально (например, «мое сердце трепещет» или «я чувствую себя такой энергичной»), используя цифровые шкалы в диапазоне от низкого уровня до высокого.

## Характерная особенность

### Личностная тревожность

**Мотив или приобретенная би-хевиористическая склонность, предрасполагающая человека воспринимать широкий диапазон объективно неопасных обстоятельств в качестве угрожающих и реагировать на них уровнями состояния тревоги, диспропорциональными по величине и интенсивности реальной угрозе**

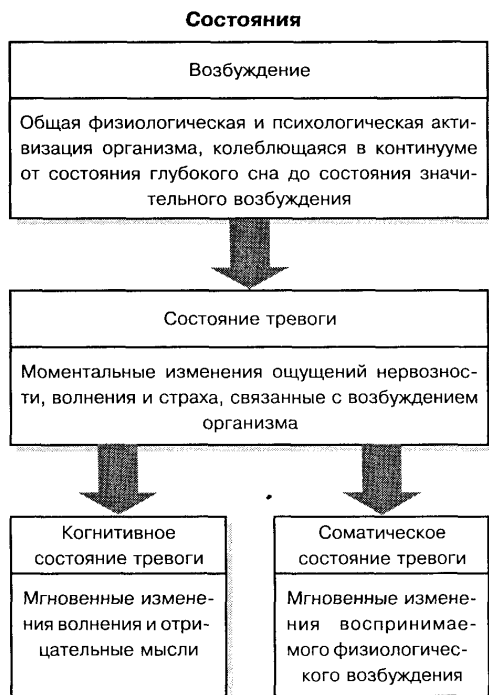


Рис. 6.2. Взаимосвязь возбуждения, личностной тревожности и состояния тревоги

Для оценки состояния тревоги психологи используют как общие, так и разноуровневые показатели. В первом случае люди отмечают степень своей нервозности на шкалах — от низкой до высокой. Суммируя показатели отдельных характеристик, получают общий показатель. Таким же образом используются разноуровневые показатели, однако при этом испытуемые отмечают на шкалах степень волнения (когнитивное состояние тревоги) и физиологической активности. Показатели когнитивной и соматической тревожности получают, суммируя соответствующие показатели, характеризующие каждый вид состояния тревоги.

Т а б л и ц а 6.1. Анкета для определения соревновательного состояния тревоги

*Инструкция:* ниже приводятся выражения, с помощью которых спортсмены характеризуют свои ощущения перед соревнованием. Прочтите их и обведите кружочком цифру, которая соответствует вашему состоянию в этот момент. Выберите ответ, который наиболее точно описывает ваши ощущения.

	Совершенно нет	Не много	Средне	Очень сильно
1. Я беспокоюсь по поводу этого соревнования	1	2	3	4
2. Я нервничаю	1	2	3	4
3. Чувствую себя непринужденно	1	2	3	4
4. Испытываю неуверенность	1	2	3	4
5. Ощущаю волнение	1	2	3	4
6. Чувствую себя спокойно	1	2	3	4
7. Меня волнует то, что я выступлю в этом соревновании не так хорошо, как могу	1	2	3	4
8. Мое тело напряжено	1	2	3	4
9. Я чувствую себя уверенно	1	2	3	4

Данные Martens, Vealey, Burton (1990)

Т а б л и ц а 6.2. Тестирование личностной тревожности в спортивном соревновании

*Инструкция:* ниже приводятся выражения, с помощью которых люди характеризуют свои ощущения во время соревнований. Прочтите их и обведите кружочком цифру, которая соответствует вашему состоянию в этот момент. Выберите ответ, который наиболее точно описывает ваши обычные ощущения во время соревнований.

	Едва ли	Иногда
1. Перед соревнованием я чувствую себя спокойно	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
2. Перед соревнованием я беспокоюсь о том, что плохо выступлю	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
3. Во время соревнования я беспокоюсь, что могу совершить ошибки	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
4. Перед соревнованием я чувствую себя спокойно	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
5. Перед соревнованием я испытываю неприятное ощущение в желудке	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
6. Непосредственно перед соревнованием я замечаю, что мой пульс учащается	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>

Данные Martens, Vealey, Burton (1990)

Эти же показатели используются психологами для оценки степени личностной тревожности. В этом случае испытуемые должны охарактеризовать свое обычное (а не в данный момент) состояние тревожности.

Используемые показатели (выбор соответствующих ответов на шкалах) помогают лучше понять различия между когнитивным и соматическим состоянием тревоги и личностной тревожностью (таблицы 6.1 и 6.2).

### **Взаимосвязь между личностной тревожностью и состоянием тревоги**

Существует непосредственная взаимосвязь между уровнем личностной тревожности и состоянием тревоги. Как показывают исследования, люди с высокими показателями личностной тревожности испытывают более значительное состояние тревоги в соревновательных, оцениваемых ситуациях. Однако эта взаимосвязь может быть относительной. Например, спортсмен с высокими показателями личностной тревожности может иметь огромный опыт поведения в таких ситуациях и поэтому не испытывать значительного состояния тревоги. Или человек с высокими показателями личностной тревожности может овладеть техникой снижения состояния тревоги в оцениваемых ситуациях. На основании уровня личностной тревожности человека можно судить о его реакциях в соревновательных, оцениваемых и угрожающих условиях.

**Для людей с высокими уровнями личностной тревожности характерны более высокие уровни состояния тревоги в соревновательных, оцениваемых ситуациях по сравнению с людьми, имеющими невысокие уровни личностной тревожности**

### **СТРЕСС И ЕГО ДИНАМИКА**

Стресс представляет собой процесс, последовательность явлений, которые приводят к определенному результату (концу). Его определяют как «существенный дисбаланс между потребностью (физиологической и/или психологической) и способностью к реакции в условиях, когда невозможность удовлетворения потребности имеет существенные последствия» (McGrath, 1970, с. 20). В соответствии с упрощенной моделью, предложенной Мак-Гратом, стресс включает четыре взаимосвязанных этапа, показанных на рисунке 6.3: потребности, обусловленные окружающей средой, восприятия потребностей, стрессовые реакции и последствия. Коротко рассмотрим эти этапы.

*1-й этап: потребность, обусловленная окружающей средой.* На первом этапе человек сталкивается с определенной потребностью, которая может быть либо физиологической, либо психологической (например, предложение выполнить изученный прием в присутствии класса или — давление со стороны родителей, направленное на то, чтобы молодой спортсмен выиграл забег).

*2-й этап: восприятие потребностей.* Люди неодинаково воспринимают потребности. Например, две восьмиклассницы могут абсолютно неодинаково воспринять необходимость продемонстрировать выученный технический волейбольный прием перед всем классом. Майя может получить удовольствие от внимания всего класса, тогда как Иссаха эта необходимость может попросту испугать. То есть у Иссахи имеется дисбаланс между потребностью (необходимость продемонстрировать прием перед классом) и своей способностью удовлетворить эту потребность. В то же время у Майи нет подобного дисбаланса или он проявляется в незначительной степени.

Уровень личностной тревожности человека значительно влияет на его восприятие окружающего. Люди с высоким уровнем личностной тревожности воспринимают значительно большее количество ситуаций (особенно соревновательных и оцениваемых) как угрожающие по сравнению с людьми с низким уровнем. Именно поэтому данная характеристика оказывает большое влияние на процесс стресса на 2-м этапе.

*3-й этап: стрессовая реакция.* Третий этап развития стресса представляет собой физиологическую и психическую реакцию человека на восприятие ситуации. Если восприятие дисбаланса между потребностями и способностью отреагировать вызывает чувство беспокойства, состояние тревоги усугубляется, повышается уровень волнения (когнитивное состояние тревоги), а также физиологическая активизация (соматическое состояние тревоги). Повышенное состояние тревоги может сопровождаться и другими реакциями, в частности, такими, как повышение мышечного напряжения.

*4-й этап: поведенческие последствия.* Четвертый этап характеризует реальное поведение человека в условиях стресса. Если волейболист, о котором мы уже говорили, ощущает дисбаланс между способностью и потребностями и испытывает повышенное состояние тревоги, ухудшится ли его уровень физической деятельности или же повышенное состояние тревоги приведет к возрастанию интенсивности и, следовательно, повышению уровня физической деятельности?

**Стресс имеет место при значительном дисбалансе между физиологическими или психологическими потребностями и способностью к реакции человека в условиях, когда неудача в удовлетворении потребностей имеет важные последствия**

*Заключительный этап динамики стресса* по сути дает начало первому. Если учащийся испытывает чрезмерное волнение и неудачно выступает перед классом, другие дети могут посмеяться над ним, и эта отрицательная социальная оценка станет дополнительной потребностью (этап 1). Процесс стресса, таким образом, становится непрерывным (см. рис. 6.3).

### **Практическое применение**

Знание динамики стресса может быть использовано на практике. Например, инструктору по физической подготовке какой-либо компании предложили разработать специальную программу профилактики стрессовых ситуаций для служащих компании. В соответствии с 1-м этапом модели стресса ему предстоит определить, какие потребности или задачи возложены на служащих (повышенные рабочие нагрузки, изнурительное расписание командировок и т. п.). Анализ этапа 2 приведет его к выяснению, кто

испытывает наибольший стресс (например, работники определенных отделов или определенной специальности). 3-й этап вынудит инструктора изучить реакции служащих на повышенный стресс — соматическое и когнитивное состояние тревоги, проблемы концентрации внимания и т. п. 4-й этап предполагает изучение поведения служащих, испытывающих повышенный стресс, снижение производительности и т. д. Понимая сущность этого цикла, можно определить условия, которые позволят снизить стресс. Инструктор может посоветовать физические упражнения, занятия (вероятнее всего, на 3-м этапе) или другие средства. Разобравшись в специфических причинах и последствиях стресса, легче определить наиболее эффективную стратегию его снятия.



## ИСТОЧНИКИ ТРЕВОЖНОСТИ И СТРЕССА

Существуют тысячи источников стресса. Специалисты в области психологии физической деятельности отмечают, что основные жизненные события — изменение места работы или смерть члена семьи, а также повседневные проблемы, например, поломка автомобиля или ссора с сослуживцем, вызывают стресс и влияют на физическое и психическое здоровье (Willis, Campbell, 1992). У спортсменов стресс-факторами являются волнение по поводу выступления на должном уровне, финансовые расходы, время, необходимое для проведения тренировочных занятий, сомнения относительно своих способностей, а также внеспортивные факторы, например, смерть члена семьи и др. (Scanlan, Stein, Ravizza, 1991). Эти тысячи источников стресса можно распределить на несколько общих категорий, определяемых ситуацией или личностью.

### Ситуационные источники стресса

Существует два основных ситуационных источника стресса: (а) значение события или соревнования и (б) неопределенность его результата или исхода (Martens, 1987).

**Значение события.** Чем важнее событие, тем больший стресс оно вызывает. Следовательно, игра в чемпионате вызывает больший стресс, чем обычный поединок, а взятие интервью обуславливает больший стресс, чем просмотр телевизора. Например, за юными бейсболистами наблюдали на протяжении всего сезона в момент подхода к бите (Lowe, 1971). У них регистрировали частоту сердечных сокращений, при этом учитывали, насколько критичной была в данный момент ситуация в игре и насколько важной была данная игра. Оказалось, что чем более критической была ситуация, тем больший стресс и нервозность проявляли юные спортсмены.

### Чем важнее событие, тем больший стресс оно вызывает

Следует также отметить тот факт, что важность событий может быть не всегда очевидной. Событие, которое, по мнению большинства людей, является незначительным, может быть очень важным для определенного человека. Например, обычный футбольный матч сезона для большинства игроков команды может не быть особенно важным. В то же время для игрока, который впервые вышел на поле в основном составе команды, это матч очень важный. В этой связи необходимо постоянно оценивать степень важности события для конкретного игрока.

**Неопределенность.** Неопределенность — второй основной ситуационный источник стресса; причем чем выше степень неопределенности, тем больше величина стресса.

Очень часто мы ничего не можем сделать в отношении неопределенности. К примеру, если встречаются две равные по силам команды, степень неопределенности является максимальной, и в этой ситуации ничего нельзя сделать. В конце концов, сущность спорта в том и заключается, чтобы соревновались равные по силам спортсмены и команды. Следует отметить, что иногда



преподаватели, тренеры, спортивные врачи создают ненужную неопределенность, не информируя участников о стартовом составе, о том, как избежать травмы при разучивании какого-нибудь сложного элемента с высоким риском получения повреждения (например, прыжки в гимнастике) и т. п. В этом случае они неосознанно создают у занимающихся чувство неопределенности.

### **Личностные источники стресса**

Некоторые люди могут характеризовать ситуации как важные и неопределенные, воспринимая их с большей степенью тревожности, чем большинство других. С повышенными реакциями состояния тревоги связаны две личностные характеристики — высокая степень личностной тревожности и сниженная самооценка (Scanlan, 1986).

**Личностная тревожность.** Как мы уже отмечали, личностная тревожность представляет собой личностный фактор, предрасполагающий человека к восприятию соревнования и социальной оценки его как более или менее угрожающего события. Люди с высоким уровнем личностной тревожности воспринимают соревнование как событие более угрожающее и вызывающее большую степень тревоги, чем люди с низким уровнем личностной тревожности.

- **Чем выше степень неопределенности относительно результата или оценок других людей, тем выше состояние тревоги и стресс**
- **Высокая степень личностной тревожности и невысокая самооценка тесно связаны с повышенным состоянием тревоги у спортсменов**

**Самооценка.** Самооценка также связана с восприятием угрозы и соответствующими изменениями в состоянии тревоги. Так, спортсмены с невысокой самооценкой менее уверены в себе и испытывают большее состояние тревоги, чем спортсмены с высокой самооценкой. Меры, направленные на повышение самооценки, играют большую роль в снижении состояния тревоги у людей.

## **ВЛИЯНИЕ**

### **ВОЗБУЖДЕНИЯ И ТРЕВОЖНОСТИ НА ФИЗИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ**

Специалисты в области психологии спорта и физической культуры давно изучают положительное и отрицательное воздействие возбуждения и тревожности на физическую активность. Большинству из нас знакомо состояние, когда нервы вынуждают нас ощущать себя уязвимыми и неконтролируемыми. Каким образом влияет физиологическое и психическое возбуждение на человека?

Специалисты в области психологии спорта и физической культуры не одно десятилетие изучают взаимосвязь между тревожностью и физической активностью. Они не пришли к единому заключению, однако выяснили много интересных особенностей, имеющих практическое применение. Около 50 лет назад главным объектом исследований была теория драйва. В последнюю четверть столетия психологи нашли более убедительной теорию перевернутого U. Совсем недавно появились новые гипотезы, включая понятия о зонах оптимального функционирования, феномене катастрофы и теории реверсивности. Рассмотрим их кратко.

#### **Теория драйва**

Психологи вначале рассматривали взаимосвязь между возбуждением и физической активностью как непосредственную и линейную (Spence, Spence, 1966). По их мнению, с увеличением состояния тревоги или возбуждения человека повышается и уровень его физической активности: чем более возбужденным становится спортсмен, тем лучше он выступает. Многие спортсмены, конечно, могут вспомнить, что иногда, когда они бывали очень возбужденными или обеспокоенными, то выступали хуже обычного. В настоящее время практически не осталось сторонников теории драйва (Martens, Vealey, Burton, 1990).

Вы можете вспомнить теорию социального облегчения (мы о ней вскользь упоминали в главе 2). Зайонц выявил зависимость результатов выступлений спортсменов от присутствия зрителей. Он обнаружил, что при выполнении легких или хорошо известных заданий присутствие зрителей оказывало положительное влияние, а при выполнении трудных и менее известных — отрицательное. Таким образом, согласно теории Зайонца, присутствие зрителей возбуждает исполнителя, положительно влияет на выполнение им известных или легких заданий и отрицательно — на выполнение более трудных или малознакомых заданий.

Следует отметить, что для осуществления социального облегчения не обязательно присутствие зрителей, достаточно присутствие других людей, выполняющих задание. Зайонц (1965) использовал теорию драйва, чтобы показать, что присутствие других людей повышает степень возбуждения исполнителя и что данное повышенное возбуждение повышает или вызывает доминирующую реакцию исполнителя (наиболее вероятный способ выполнения задания). При выполнении хорошо усвоенных или простых заданий (например, поднятие туловища из положения лежа без помощи рук и ног) доминирующая реакция является правильной и повышенное возбуждение способствует физической активности. При выполнении более трудных или неусвоенных заданий (например, начинающий игрок в гольф учится выполнять подачу) присутствие других людей повышает степень возбуждения и вызывает чаще всего неправильную доминирующую реакцию. Таким образом, теория социального облегчения гласит, что присутствие других людей «тормозит» выполнение трудных или недостаточно хорошо усвоенных заданий и способствует выполнению легких или хорошо усвоенных.

**Согласно теории социального облегчения, присутствие других людей способствует выполнению простых или хорошо усвоенных заданий и отрицательно влияет на выполнение сложных или плохо усвоенных**

Из этого следует, что при обучении новым элементам присутствие зрителей нежелательно. К примеру, если вы собираетесь со своими гимнастами разучить новый элемент, желательно это сделать без чьего-либо присутствия. Если же занимающимся предстоит выполнять простые или хорошо усвоенные элементы, можно пригласить зрителей.

Теория драйва (социального облегчения) объясняет, каким образом присутствие других людей отрицательно влияет на физическую активность при изучении новых элементов, однако она недостаточно хорошо объясняет, как такое присутствие влияет на выполнение хорошо усвоенных элементов. Она гласит, что при повышении степени возбуждения пропорционально повышается физическая активность. Если бы это было действительно так, то можно было бы ожидать постоянного отличного выступления спортсменов высокого уровня на соревнованиях. Однако нервозность и растерянность встречаются и на самом высоком уровне. Поэтому мы можем сделать вывод, что при выполнении хорошо усвоенных элементов или навыков присутствие зрителей может иногда оказывать положительное влияние на физическую активность, а иногда — отрицательное.

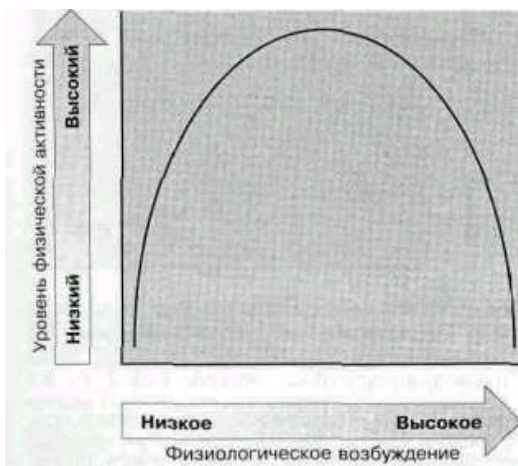
### **Гипотеза перевернутого U**

Разочаровавшись в теории драйва, большинство спортивных психологов обратились к гипотезе перевернутого U, чтобы объяснить взаимосвязь между состоянием возбуждения и физической активностью (Landers, Boutcher, 1986). Согласно этой гипотезе, при низких уровнях возбуждения показатели физической активности будут ниже (рис. 6.4). С увеличением уровня возбуждения будет повышаться и уровень физической активности — вплоть до определенного оптимального уровня, который характеризуется наивысшими результатами. Дальнейшее увеличение возбуждения приводит к снижению уровня физической активности. Итак, эта гипотеза представлена перевернутым U, которое отражает высокий уровень физической активности при оптимальном уровне возбуждения и сниженный уровень физической активности при более низкой или очень высокой степени возбуждения.

Большинство спортсменов, тренеров и спортивных психологов принимают теорию перевернутого U. Тем не менее, в последнее время в ее адрес высказывается ряд критических замечаний (Hardy, 1990). Критики теории в частности, подвергают сомнению форму кривой возбуждения, где оптимальная степень возбуждения всегда приходится на середину континуума возбуждения. Критика в адрес этой теории стала одной из причин возникновения других гипотез.

### **Зоны оптимального функционирования (ЗОФ) Ханина**

Юрий Ханин, известный русский спортивный психолог, предложил альтернативную гипотезу — зоны оптимального функционирования. Он обнаружил, что у каждого сильного спортсмена есть зона оптимального состояния тревоги, на которую приходится лучшие результаты (1980, 1986). За пределами этой зоны демонстрируется низкий уровень физической активности. Его гипотеза отличается от гипотезы перевернутого U, во-первых, тем, что оптимальный уровень состояния тревоги не всегда приходится на середину континуума, а в значительной степени колеблется у разных людей. Иными словами, у одних спортсменов зона оптимального функционирования приходится на нижний конец континуума, у других — на середину, а у третьих — на верхний конец (рис. 6.5). Во-вторых, оптимальный уровень состояния тревоги не представляет единственную точку.



**Рис. 6.4.** U-инвертированная взаимосвязь между возбуждением и физической активностью

Следовательно, тренеры и преподаватели должны помочь спортсменам выявить и достичь своих оптимальных зон состояния тревоги.

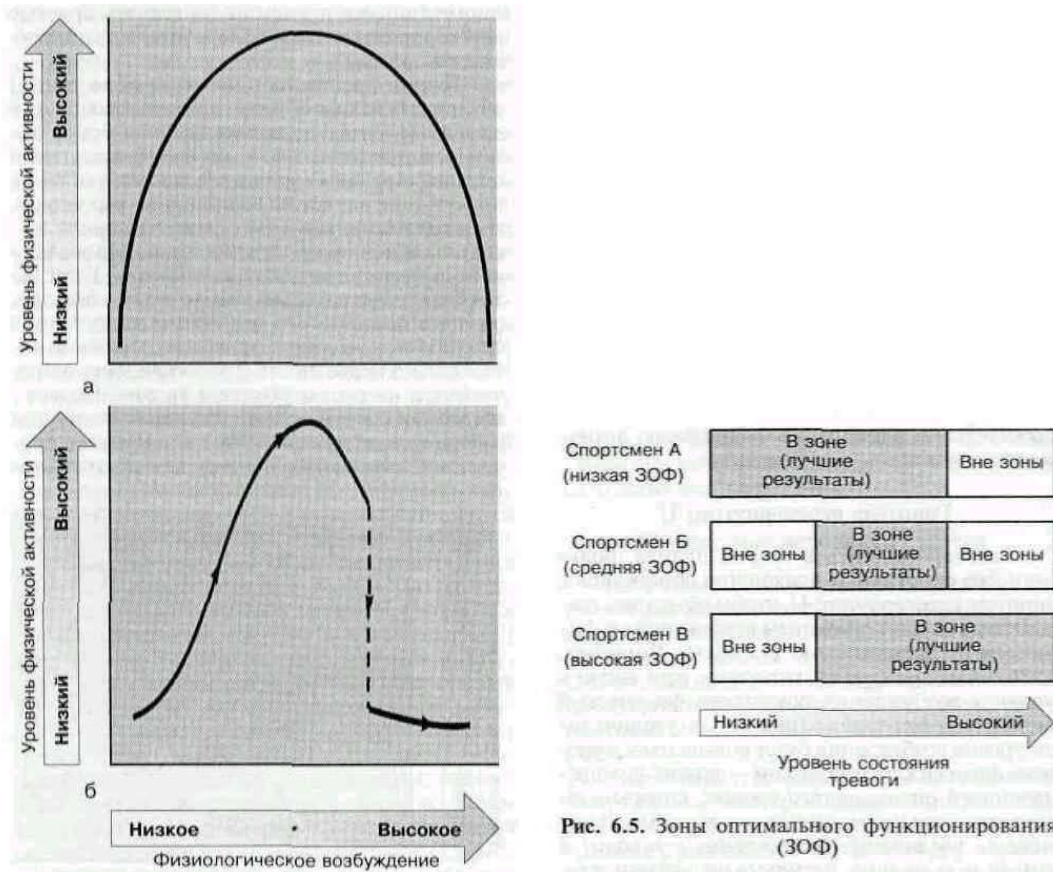


Рис. 6.5. Зоны оптимального функционирования (ЗОФ)

Рис 6.6. Теория «катастрофы»: (а) взаимосвязь между уровнем возбуждения и физической активностью при низком когнитивном состоянии тревоги; (б) взаимосвязь между уровнем возбуждения и физической активностью при высоком когнитивном состоянии тревоги

### Теория разноуровневого беспокойства

Гипотеза Ханина не позволяет определить, по-разному ли действуют на физическую активность компоненты состояния тревоги — когнитивный и соматический. Считается, что влияние на физическую активность неодинаковое, то есть физиологическое (соматическое) возбуждение и волнение (когнитивное возбуждение) оказывают различное воздействие на физическую активность.

Согласно теории разноуровневой тревожности, когнитивное состояние тревоги (волнение) имеет отрицательную связь с физической активностью, то есть увеличение когнитивного состояния тревоги ведет к ухудшению физической активности. В то же время, согласно этой теории, соматическое состояние тревоги (проявляющееся физиологически) имеет U-инвертируемую связь с физической активностью. Увеличение соматической тревоги до определенного оптимального уровня повышает уровень физической активности. Дальнейшее повышение состояния тревоги ведет к снижению уровня физической активности. Следовательно, состояние тревоги является разноуровневым, и его два компонента по-разному влияют на уровень физической активности. Необходимо все же отметить, что положения этой теории не всегда находят подтверждение (Gould, Krane, 1992).

**Согласно модели «катастрофы», незначительное волнение, повышение возбуждения или соматического беспокойства связаны с физической активностью подобно перевернутому U. При большей степени волнения повышение возбуждения вызывает увеличение уровня физической активности до определенного оптимального порога, после которого дальнейшее увеличение степени возбуждения вызывает быстрое и резкое снижение уровня физической активности**

### Модель катастрофы Харди

Гипотеза катастрофы Харди представляет несколько иной подход к решению данной проблемы. В соответствии с этой гипотезой, физическая активность зависит от комплексного взаимодействия возбуждения и когнитивного беспокойства (Hardy, 1990). Модель катастрофы гласит, что физиологическое возбуждение связано с физической активностью подобно перевернутому U, но только тогда, когда спортсмен не испытывает волнения или имеет незначительное когнитивное состояние тревоги (рис. 6.6, а). При высоком когнитивном состоянии тревоги (спортсмен испытывает волнение) увеличение уровня возбуждения в определенный момент достигает своеобразного порога, как раз после точки оптимального уровня возбуждения. После этого происходит быстрое снижение уровня физической активности — «катастрофа» (рис. 6.6, б). Таким образом, возбуждение (соматическое беспокойство) может оказывать существенно различное воздействие в зависимости от величины когнитивного беспокойства. Более того, при значительном волнении, когда произошло перевозбуждение («катастрофа»), уровень физической активности резко снижается.

В этом случае, чтобы снова достичь оптимального уровня функционирования, человек должен полностью расслабиться.

Модель «катастрофы» получила неплохое научное подтверждение. С точки зрения практического применения, для достижения оптимального уровня физической активности недостаточно достижения идеального уровня возбуждения: необходимо также контролировать когнитивное состояние тревоги (волнение).

## Преимущество своего поля:

### миф или реальность?

*Один из способов воздействия зрителей на физическую активность и результаты спортсменов — оказание поддержки своей команде. Во многих командных видах спорта спортсмены сражаются на протяжении сезона, с тем чтобы проводить решающие встречи на своем поле при поддержке зрителей. Действительно ли команды выигрывают больше встреч дома, чем в гостях?*

Исследования показали, что команды действительно больше встреч выигрывают дома. Это особенно характерно для баскетбола и хоккея. Преимущество своего поля менее очевидно в футболе и бейсболе. Поскольку соревнования по баскетболу и хоккею проводятся в закрытых помещениях, то возможно, что более близкое расположение зрителей к игровой площадке и уровень шума, который они способны произвести в закрытых помещениях, повышают уровень физической деятельности спортсменов. Непрерывный ход хоккейных и баскетбольных поединков также облегчает эмоциональный настрой зрителей и тем самым играет определенную роль в мотивации и возбуждении игроков. Повышенный уровень эмоциональности зрителей отражается в повышенных уровнях шума и всплесках эмоций, таких как осистывание судей или тренеров соперников.

Как свидетельствуют результаты последних исследований, преимущество своего поля может быть утрачено в играх чемпионата и сериях «плей-офф». Так, Баумайстер и Стейнхилбер (Baumeister, Steinhilber, 1984), анализируя серии бейсбольных чемпионатов с 1924 по 1982 гг., установили, что в серии, состоящей как минимум из 5 игр, хозяева победили в 60 % первых двух игр и только в 40 % — последних двух игр. А в 26 сериях, ведущих в финал, и в седьмом решающем матче хозяева победили только в 38 % игр. Подобный анализ был проведен и в баскетбольных соревнованиях. Хозяева победили в 70 % первых 4 матчей. Пятую и шестую игры хозяева выигрывали в 46 % случаев, а решающую седьмую — лишь в 38 %.

Таким образом, «преимущество» своего поля превратилось в «недостаток» по мере увеличения значения игр и повышения давления на спортсменов. Чтобы определить, как и почему это произошло, был осуществлен анализ статистических данных игр. Как в баскетболе, так и в хоккее уровень выступления гостей оставался практически неизменным на протяжении всей серии матчей. В то же время хозяева поля значительно снижали уровень выступления по мере увеличения значимости игр, демонстрируя больше ошибок в бейсболе и больше промахов в баскетболе. В сущности хозяева «задыхались» под давлением со стороны болельщиков, вместо того чтобы «вдохнуть свежую струю». По мнению ученых, поддержка со стороны болельщиков может создать так называемое ожидание успеха. Это в свою очередь повышает самосознание спортсменов, вынуждая их слишком долго раздумывать, вместо того чтобы просто играть и действовать автоматически, как это присуще игрокам высокого уровня.

Следует, однако, отметить, что за последние 10 лет в баскетболе ситуация изменилась. В частности, с 1984 по 1994 гг. хозяева площадки выиграли 18 подряд седьмых и решающих поединков во время встреч «плей-офф» команд НБА. Вполне возможно, что тренеры и спортсмены научились снижать уровень самосознания и использовать эмоциональный подъем своих болельщиков для достижения успеха.

## Теория реверсивности

Согласно теории реверсивности, применяемой Керр (Кегг, 1985), влияние возбуждения на физическую активность зависит в основном от того, как человек интерпретирует свой уровень возбуждения. Например, Джо может воспринимать (интерпретировать) значительное возбуждение как приятное, а Ян — как неприятное. Первый может рассматривать незначительное возбуждение как релаксацию, второй — как что-то надоедливое. Считают, что спортсмены способны быстро менять интерпретацию возбуждения. Так, спортсмен может воспринимать возбуждение как положительный фактор в течение 1 мин, а затем — как отрицательный.

## То, как спортсмен интерпретирует возбуждение, может повлиять на уровень его физической активности

По мнению Мартенса (Martens, 1987), интерпретация возбуждения как приятного или неприятного состояния является основой понимания его взаимоотношения со спортивной деятельностью. Если человек интерпретирует возбуждение положительно (так называемая положительная психическая энергия), его воздействие на физическую активность будет положительным. Если же возбуждение интерпретируется отрицательно (отрицательная психическая энергия), оно будет влиять отрицательно. Следовательно, имея высокий уровень положительной и низкий — отрицательной психической энергии, спортсмен должен показать хорошие результаты. Отметим, что наблюдения Мартенса основаны на практическом опыте работы со спортсменами.

### **Значимость гипотез о взаимодействии уровня возбуждения и физической активности**

Давайте суммируем, что мы можем взять для практической деятельности из приведенных выше гипотез и теорий о взаимодействии уровня возбуждения и физической активности.

1. Возбуждение представляет собой многогранное явление, включающее как физиологическую активизацию, так и интерпретацию спортсменом этой активизации (например, состояние тревоги, уверенность). Мы должны помочь спортсменам и людям, занимающимся физической культурой, найти оптимальное сочетание этих эмоциональных факторов для достижения максимального уровня физической активности.

2. Возбуждение и состояние тревоги не обязательно оказывают отрицательное влияние на уровень физической активности. Влияние может быть положительным или отрицательным в зависимости, главным образом, от того, как спортсмен интерпретирует изменение своего эмоционального состояния. Важную роль в том, чтобы повышенное возбуждение оказывало положительное воздействие на физическую активность, играет самооценка.

3. Определенный оптимальный уровень возбуждения ведет к пику физической активности, однако оптимальные уровни физиологической активизации и возбуждающих мыслей (волнения) не обязательно совпадают.

4. Модель «катастрофы» и теория реверсивности утверждают, что взаимодействие между уровнями физиологической активизации и возбуждающими мыслями играет более важную роль, чем их абсолютные уровни. Одни лучше выступают при относительно небольшом уровне оптимального возбуждения и состояния тревоги, другие — при более высоких уровнях.

5. Оптимальный уровень возбуждения, по всей видимости, связан с пиком физической активности, однако маловероятно, чтобы этот уровень приходился на среднюю точку континуума возбуждения. Чрезмерное возбуждение вряд ли вызывает медленное, постепенное снижение уровня физической активности. Скорее всего это обусловлено «катастрофами».

### **Почему возбуждение влияет на физическую активность?**

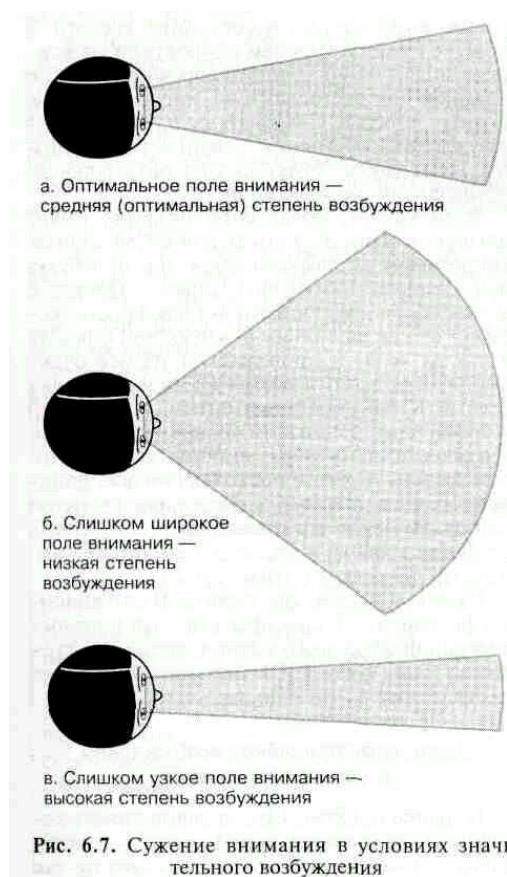
Если вы осознаете, почему возбуждение воздействует на физическую активность, то сможете его регулировать у себя и у других людей. К примеру, если повышенное возбуждение и состояние тревоги приводят к повышенному мышечному напряжению у Николь, то техника прогрессивной мышечной релаксации может помочь ей снизить состояние тревоги и улучшить физическую активность. В то же время стратегия мысленного контроля может оказаться более подходящей для Шейн, которой необходимо контролировать чрезмерное когнитивное состояние тревоги.

Существует по меньшей мере два объяснения того, как повышенное возбуждение влияет на спортивную деятельность: (а) усиливая мышечное напряжение и нарушая координацию и (б) изменяя уровни внимания или его концентрации.

### **Повышенное возбуждение и состояние тревоги приводят к повышению мышечного напряжения и могут оказывать отрицательное влияние на координацию**

*Мышечное напряжение и нарушение координации.* Многие люди, испытывающие значительный стресс, отмечают при этом неприятные и болезненные ощущения в мышцах. Спортсмены, испытывающие в критических ситуациях высокие уровни состояния тревоги, часто жалуются: «Мое тело не слушалось меня», «Я чувствовал себя не так, как надо» или «Я ощущал перенапряжение». Не следует удивляться таким жалобам. Повышенное возбуждение и состояние тревоги повышают мышечное напряжение и могут отрицательно влиять на координацию.

Например, было проведено наблюдение над учащимися колледжей с высоким и низким уровнями личностной тревожности при выполнении бросков теннисного мяча в цель. Как и предполагалось, у первых наблюдалось более высокое состояние тревоги (Weinberg, Hunt, 1976). Более того, электроэнцефалограммы, регистрирующие электрическую активность мышц, показали, что повышенное состояние тревоги вынуждало первых использовать больше мышечной энергии до, во время и после бросков. Следовательно, повышенное мышечное напряжение и затрудненная координация играют определенную роль в нарушении уровня физической активности.



*Изменения концентрации внимания.* Нидеффер (Nideffer, 1976) выдвинул предположение, что повышенное возбуждение и состояние тревоги влияют на спортивную деятельность по средством изменений внимания и концентрации. Во-первых, повышенное возбуждение сужает поле внимания спортсмена (Landers, Wang, Courtet, 1985). Например, Джо, вратарю хоккейной команды, необходимо держать в широком, но оптимальном поле внимания трех игроков соперника, приближающихся к его воротам. Если он сконцентрирует все свое внимание только на Тиме, владеющем шайбой, и «забудет» о двух других хоккеистах, то Тим отдаст шайбу на фланг своему товарищу по команде, который без труда забьет ее в ворота. В нормальных условиях Джо способен поддерживать оптимальный фокус внимания (рис. 6.7, а). Однако если он недостаточно возбужден (рис. 6.7, б), то его фокус внимания может оказаться слишком широким, то есть он будет видеть не только релевантные заданию (например, игроков соперников), но и нерелевантные (например, зрителей) объекты. В то же время при чрезмерных уровнях возбуждения и состоянии тревоги фокус внимания Джо окажется настолько суженным, что он не сможет обзирать всю игровую площадку (рис. 6.7, в). Один из спортсменов, испытывающий значительные уровни тревожности, описал это так: «Когда напряжение матча возрастает, я как будто смотрю через отверстие в рулоне туалетной бумаги». С точки зрения психологии, повышенное возбуждение вызывает сужение поля внимания, что отрицательно сказывается на выполнении заданий, требующих широкого внешнего фокуса.

При увеличении возбуждения у спортсменов также наблюдается тенденция реже анализировать игровую ситуацию. Например, борец Тони испытывает повышенное возбуждение и состояние тревоги. Он как бы «зацикливается» на том, чтобы выполнить один какой-то прием, и поэтому ни визуально, ни кинетически не может «отслеживать» положение тела соперника, чтобы выполнить какое-либо более подходящее в данный момент техническое действие. Результаты Тома снижаются, так как он плохо анализирует ситуацию и поэтому не замечает удобных моментов для выполнения действий.

Возбуждение и состояние тревоги также вызывают изменения уровней внимания и концентрации, воздействуя на стиль внимания (Nideffer, 1976). Спортсмены должны научиться перемещать внимание на соответствующие заданию объекты (см. главу 18). К примеру, полузащитник в футболе должен перемещать внимание с широкого диапазона, высматривая открытых партнеров, к более узкому, когда отдает пас. Следует также отметить что для каждого человека характерен доминирующий тип внимания. Повышенное возбуждение может вынудить спортсмена использовать доминирующий тип внимания, который окажется непригодным при выполнении конкретного действия.

И, наконец, повышенное возбуждение и состояние тревоги вынуждают спортсменов обращать внимание на посторонние объекты. Например, большинство спортсменов лучше всего применяют хорошо усвоенные навыки и умения при полной концентрации внимания на выполняемом задании. Не имея представления о своих уровнях концентрации, они выполняют действия автоматически (см. главу 18). К сожалению, чрезмерное когнитивное состояние тревоги вынуждает некоторых спортсменов концентрировать внимание на ненужных объектах, «волноваться по поводу волнения», и чрезмерно контролировать себя.

**Возбуждение и состояние тревоги сужают поле внимания, затрудняют «отслеживание» окружающих условий и вынуждают использовать доминирующий стиль внимания, а также концентрировать внимание на ненужных объектах**

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ**

Теперь, когда мы узнали о возбуждении, стрессе и тревожности, можно использовать полученную информацию в практической деятельности. Для этого необходимо:

- определить наиболее оптимальное сочетание эмоций, связанных с возбуждением, необходимое для обеспечения оптимальной физической активности;
- выяснить, как взаимодействие личностных и ситуационных факторов влияет на возбуждение, тревожность и физическую активность;
- определить признаки повышенного возбуждения и тревожности у спортсменов и людей, занимающихся физической культурой;
- учитывать индивидуальные особенности своих подопечных;
- развивать уверенность в своих силах у спортсменов (учеников) с тем, чтобы помочь им справляться с повышенными стрессом и тревожностью.

### **Определение наиболее оптимальных эмоций, связанных с возбуждением**

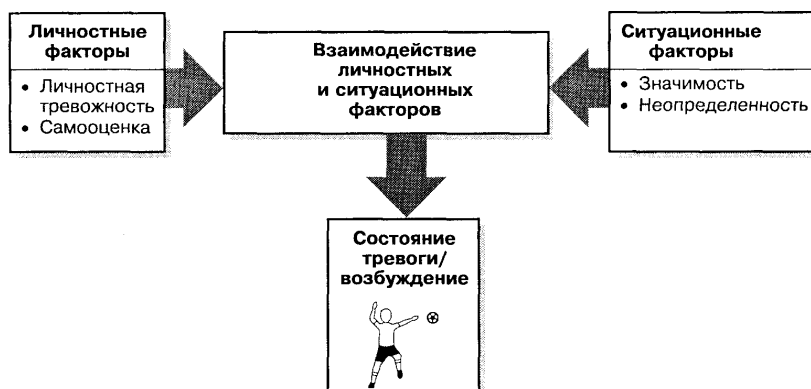
Один из наиболее эффективных способов помочь людям достичь наивысшего уровня физической подготовки состоит в том, чтобы объяснить им, как эмоции, связанные с возбуждением, могут привести к пику (см. главу 14). После этого использование различных психологических стратегий (например, идеомоторные акты) может помочь спортсмену научиться управлять возбуждением. Рассматривайте возбуждение как эмоциональную температуру, а методы регуляции возбуждения — как термостат. Цель спортсмена — определить оптимальную эмоциональную температуру для достижения наивысшего уровня физической активности, а затем научиться, как «устанавливать» свой термостат на эту температуру, повышая либо снижая эмоциональный «накал».

### **Осознание взаимодействия личностных и ситуационных факторов**

Рассмотрение взаимодействия личностных и ситуационных факторов — лучший способ понимания и прогнозирования стресса и волнения (рис. 6.8). Например, многие люди ошибочно считают, что спортсмен с невысоким уровнем личностной тревожности будет всегда лучшим, поскольку он достигнет оптимального уровня состояния тревоги и возбуждения в ходе соревнования, и что спортсмен с высоким уровнем личностной тревожности будет постоянно проигрывать. Однако это не так. Когда значимость результата не очень велика и имеет место некоторая доля определенности, можно ожидать, что у пловца с высоким уровнем личностной тревожности усилится возбуждение и состояние тревоги, поскольку он предрасположен к восприятию большинства соревновательных ситуаций как некоторой угрозы. Вполне возможно, что он приблизится к своему оптимальному уровню возбуждения и состояния тревоги, а пловец с низким уровнем личностной тревожности может не воспринять соревновательную ситуацию как очень важную, поскольку он не ощущает угрозы. Следовательно, его уровень возбуждения и состояния тревоги останется низким, и ему трудно будет достичь оптимального уровня физической активности.

В ситуации, когда соревнование имеет большую важность, а его результат во многом неопределенный, реакции обоих пловцов будут диаметрально противоположными. Пловец с высоким уровнем личностной тревожности воспримет ее как еще более важную, чем она есть на самом деле, и прореагирует на нее очень высокими уровнями возбуждения и состояния тревоги, превышающими оптимальные. В то же время пловец с низким уровнем личностной тревожности также испытает повышенное состояние тревоги. Однако поскольку он воспринимает соревновательные ситуации и социальную оценку как менее угрожающие, то его уровень состояния тревоги и возбуждения, по всей видимости, достигнет оптимального.

Взаимодействие личностных и ситуационных факторов — более эффективный прогностический фактор возбуждения, состояния тревоги и уровня физической активности, чем учет этих факторов в отдельности.



### Выявление признаков возбуждения и состояния тревоги

Большое практическое значение имеет потребность выявления людей, испытывающих значительные стресс и волнение. Это не так легко сделать. Тренеры, к примеру, оказываются не совсем точными в определении уровней тревожности своих подопечных. Хенсон и Гуд (Hanson, Gould, 1988) установили, что лишь один из четырех тренеров колледжа правильно определял уровни состояния тревоги и личностной тревожности своих спортсменов. Тренеры, которые способны это сделать, считают такое задание непростым. Здесь требуется как можно лучше узнать своих подопечных.

Вы можете довольно точно определить уровни тревожности человека на основании признаков и симптомов повышенного стресса и тревоги (табл. 6.3). У людей, испытывающих высокие уровни состояния тревоги, очень часто наблюдается несколько таких признаков или симптомов. Главная задача — обнаружить изменения этих переменных в стрессовых и нестрессовых ситуациях.

Лучший способ понять, что люди ощущают, — просто спросить их. Добейтесь, чтобы подопечные могли свободно обговаривать с вами свои ощущения. Старайтесь смотреть на вещи их глазами. Это поможет ассоциировать определенные структуры поведения с различными уровнями стресса и тревожности, а также поможет лучше «читать» уровни тревожности ваших подопечных.

**Таблица 6.3. Признаки повышенного состояния тревоги и возбуждения**

Холодные влажные руки	Повышенное мышечное напряжение
Постоянная потребность мочиться	Неспособность сконцентрироваться
Обильное потоотделение	«Мутит от страха»
Отрицательное самовнушение	Плохое самочувствие
Ошеломленный взгляд	Головная боль
	Сухость во рту
	Скверное ощущение
	Нарушение сна

### Индивидуальный подход к занимающимся

Очень важно использовать индивидуальный подход к занимающимся. Иногда уровни возбуждения и состояния тревоги необходимо снизить, иногда — поддержать, а иногда — повысить. Тренер и преподаватель должны знать, когда и кому из занимающихся необходимо повысить, снизить или поддержать данный уровень возбуждения и состояния тревоги.

Например, если учащемуся с высоким уровнем личностной тревожности и невысокой самооценкой предстоит выступать на соревнованиях, тренеру или преподавателю следует уменьшить значение ситуации, акцентировав внимание спортсмена на важности процесса подготовки. «Накачка», подчеркивающая важность ситуации и необходимость отличного выступления, только усилит стресс и повысит уровень возбуждения и состояния тревоги сверх оптимального. Спортсмена же со средними уровнями личностной тревожности и самооценки следует перед соревнованием «оставить в покое». У него уровни возбуждения и состояния тревоги повысятся, но, скорее всего, не чрезмерно. В то же время спортсмену с очень низкими уровнями личностной тревожности и высокой самооценкой, которому предстоит выступить в неугрожающих условиях, может понадобиться «накачка» для повышения уровня возбуждения. Таким образом, необходимо знать индивидуальные особенности каждого занимающегося, уметь «читать» текущий уровень состояния тревоги и соответствующим образом вести себя со спортсменом.

### Развивайте уверенность у занимающихся

Наиболее эффективный метод помочь людям научиться контролировать стресс и тревожность — развитие у них уверенности в своих силах. Люди, уверенные в своих силах, как правило, испытывают более низкое состояние тревоги. С этой целью используют создание положительной среды и воспитание конструктивного отношения к ошибкам и неудачам (см. главу 16).



Одним из основных источников стресса является неопределенность, которая очень часто является следствием влияния отрицательной тренировочной среды. Например, тренер постоянно ругает спортсменов за ошибки, кричит на протяжении всей тренировки. В день игры этот же тренер убеждает своих подопечных, что они уверены в своих силах. Однако спортсмены, получившие столько отрицательной обратной связи на тренировке, могут не поверить тому, что говорит тренер в день игры.

Эффективным подходом к увеличению уверенности в своих силах является создание положительной тренировочной среды. Почаще и справедливо хвалите своих подопечных. Когда ваши подопечные столкнутся со стрессовыми ситуациями, они смогут выполнить поставленную цель, потому что будут уверены в собственных силах.

Развивайте конструктивное отношение к ошибкам и даже к проигрышам. Как правило, люди, совершающие ошибки, расстраиваются. Это часто приводит к повышению возбуждения и тревожности, к изменению внимания, повышению мышечного напряжения, и в конечном итоге отрицательно сказывается на физической деятельности.

Необходимо научить занимающихся рассматривать ошибки так, как учил своих игроков легендарный баскетбольный тренер Джон Вуден:

рассматривать их как «кирпичики для построения успеха» (Smoll, Smith, 1979). Никто не получает удовольствия от ошибок, однако если вы расстраиваетесь из-за ошибки, то это большая ошибка. В такой ситуации попытайтесь добиться хотя бы частичного успеха — используйте ошибку как основу для будущего успеха.

## РЕЗЮМЕ

Стресс, возбуждение и тревожность имеют свои определенные значения. Стресс представляет собой процесс. Он возникает, когда люди ощущают дисбаланс между физиологическими и психологическими потребностями и способностью на них реагировать. Некоторые ситуации вызывают более высокое состояние тревоги и возбуждения, чем другие (имеющие значимость события или когда результат является неопределенным). На стресс также влияют личностные характеристики, например, личностная тревожность и самооценка. Спортсмены с высоким уровнем личностной тревожности и низкой самооценкой испытывают более значительное состояние тревоги.

С физической активностью также связаны когнитивное и соматическое состояние тревоги. В практической деятельности следует руководствоваться принципами теории оптимальных зон функционирования Ханина, «катастрофы» Харди, интерпретацией теории реверсивности Мартенса. Оптимальный уровень эмоций связан с пиком физической активности. Оптимальное сочетание эмоций, необходимое для достижения пика физической активности, не обязательно приходится на среднюю точку континуума возбуждения/состояния тревоги, а взаимосвязь между возбуждением и физической активностью зависит от уровня когнитивного состояния тревоги, присущего спортсмену.

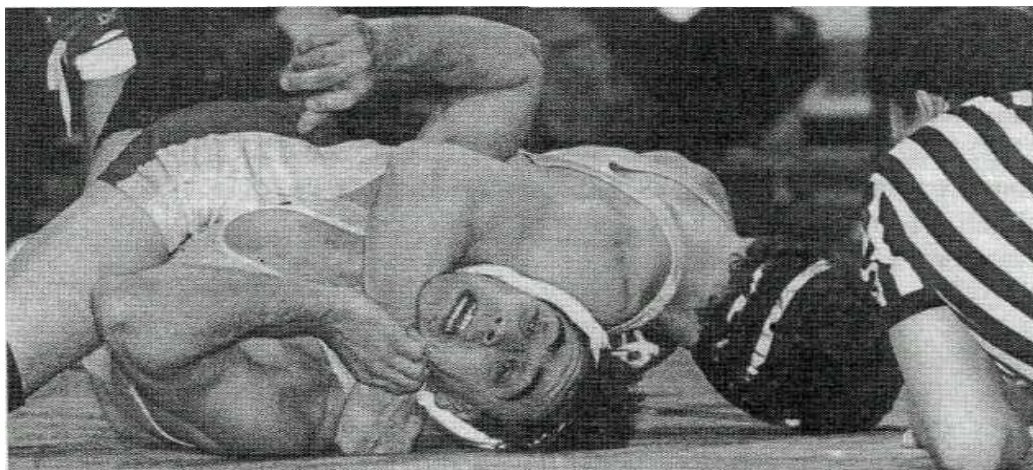
Тренеры и преподаватели физического воспитания должны использовать комбинированную модель мотивации, чтобы помочь своим подопечным научиться справляться с возбуждением и состоянием тревоги. Эффективным методом контролирования стресса является также создание положительной тренировочной среды и продуктивная ориентация на ошибки и неудачи.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение понятиям «возбуждение», «состояние тревоги», «личностная тревожность», «когнитивное и соматическое состояние тревоги».
2. Как можно оценить (измерить) возбуждение и тревожность?
3. Дайте определение понятию «стресс». Расскажите о четырех этапах развития стресса. Каково их значение? Как их можно использовать в практической деятельности?
4. Каковы основные источники ситуационного стресса?
5. Расскажите о двух личностных источниках стресса.
6. Что такое теория социального облегчения? Какие аспекты этой теории можно использовать в практической деятельности?
7. Расскажите об основных различиях во взаимосвязи между возбуждением и физической активностью в соответствии со следующими теориями:
  - теория драйва;
  - гипотеза перевернутого U;
  - теория разноравневой тревожности;
  - зоны оптимального функционирования;
  - модель катастрофы;
  - теория реверсивности.
8. Опишите основные признаки повышенного состояния тревоги у спортсменов.
9. Приведите пример индивидуализации тренировки, направленной на обучение занимающихся контролировать стресс и тревожность.

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

# ПОНИМАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СПОРТИВНОЙ СРЕДЫ



# 7

ГЛАВА

## Что такое соперничество и сотрудничество

Сенатор Билл Бредли, бывший баскетболист, считает, что командные виды спорта развивают совместные усилия товарищей по команде, объединенных одной целью. Он уверен: команды создаются при объединении талантов и личностей.

В этой главе вы узнаете

- что такое соперничество и сотрудничество и какие факторы на них влияют
- о психологических исследованиях проблем соперничества и сотрудничества
- о социальных процессах и факторах, влияющих на соперничество и сотрудничество
- о рекомендациях, позволяющих уравновесить соперничество и сотрудничество

### ЧТО ТАКОЕ СОПЕРНИЧЕСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО

Мортон Дойтч (Morton Deutsch, 1949) определяет соперничество как ситуацию, в которой вознаграждения распределяются среди участников неодинаково. Цели участников взаимозависимы: если один человек достигает цели, то другой — нет. В спорте один спортсмен побеждает, а остальные проигрывают. Или: победитель получает 10 000 долларов, серебряный призер — 5000 долларов, а тому, кто занял последнее место, достается лишь рукопожатие. Согласно определению Дойтча, сотрудничество представляет собой ситуацию, в которой цели участников взаимозависимы: в достижении своей цели каждый человек зависит от другого. В парном разряде (теннис), например, нельзя выиграть матч (достичь цели), если игроки действуют отдельно. Они или побеждают, или проигрывают вместе.

Хотя исследования проблемы соперничества начали проводиться еще в конце прошлого столетия (Triplet, 1898), первая настоящему серьезная попытка исследовать проблему соперничества была предпринята Дойтчем, который выяснил, что лишь некоторые повседневные ситуации можно считать чисто кооперативными (сотрудничество) или соревновательными. Он отметил, что большинство социальных взаимодействий включает определенный вид поведения, ориентированного на достижение цели, которое «вознаграждает» человека (или людей) за достижение цели, требуя при этом определенного кооперативного усилия всех участвующих. Хорошим примером является баскетбол, где каждый игрок команды должен сотрудничать с партнерами, чтобы добиться победы в матче, вместе с тем игроки могут также соперничать друг с другом за место в стартовой пятерке или за продолжительность пребывания на площадке. Райнер Мартенс (Rainer Martens, 1975) предложил другое определение и другой подход к проблеме соперничества, основанные на социальной оценке. Его модель была разработана специально для изучения проблемы соперничества в условиях спорта и физической культуры с учетом множества социальных воздействий на соревновательное поведение в спорте. Осознание этих воздействий поможет создать такую среду, которая позволит максимально повысить уровень личностного развития участников. Таким образом, подход социальной оценки Мартенса является более уместным для понимания процесса соперничества в спорте, чем подход, определяемый как «вознаграждение».

### СОПЕРНИЧЕСТВО КАК ПРОЦЕСС

Согласно Мартенсу, соперничество представляет собой процесс, охватывающий ряд явлений или этапов. Этот процесс соперничества, включающий четыре этапа, показан на рис. 7.1. На рисунке видно, что этапы связаны друг с другом. Процесс соперничества у различных людей протекает по-разному. Следовательно, человек находится в фокусной точке процесса и может воздействовать на взаимосвязь различных этапов. Личностные атрибуты, такие, как предыдущий опыт, способности, мотивация, представляют собой лишь некоторые из факторов, которые могут влиять на реакции человека в соперничестве. Как и в любом социальном процессе, все этапы соперничества взаимосвязаны. На каждый из них также влияют внешние факторы, такие как обратная связь или внешние «вознаграждения».

**Четыре этапа соперничества включают:**

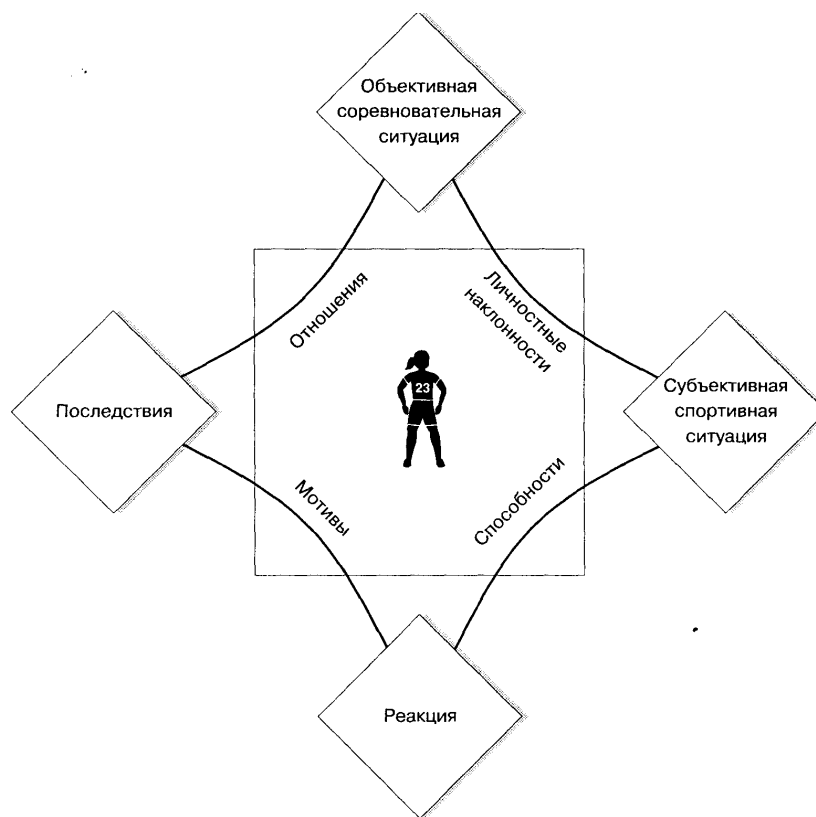
- 1) объективную соревновательную ситуацию;
- 2) субъективную соревновательную ситуацию;
- 3) реакцию и
- 4) последствия реакции

**1-й этап — объективная соревновательная ситуация**

Мартене предлагает альтернативное определение объективной соревновательной ситуации, исходя из теории социальной оценки (Festinger, 1954), которая включает стандарт для сравнения и по меньшей мере еще одного человека. Стандарт для сравнения может представлять предыдущий результат спортсмена (например, 4:10 на дистанции бега на 1 милью\*), идеализированный результат (например, 4 мин на 1 милью) или результат другого спортсмена (например, ваш основной конкурент пробежал 1 милью за 4:05). Основной момент, который отличает соревновательную ситуацию от любых других сравнительных ситуаций, состоит в следующем: критерии для сравнения известны тому, кто должен осуществлять оценку результатов.

**Сравнение объективных и субъективных результатов**

*Дойтч определил соперничество как ситуацию, в которой награды распределяются между участниками в зависимости от их результатов. Мартене считает это определение неадекватным для изучения соперничества в спорте, поскольку*



**Рис. 7.1.** Процесс соперничества. Данные Martens (1975)

*оно не учитывает субъективных, а также объективных вознаграждений, присущих соперничеству в спорте. Предположим, у вас есть шанс сразиться один на один с легендарным баскетболистом Майклом Джорданом. Победителем будет считаться тот, кто первым наберет 21 очко. Естественно, что вы не предполагаете победить лучшего в мире баскетболиста, поэтому вы ставите себе цель набрать 5 очков. Если вы проиграете поединку со счетом 21—6 (объективный результат), то будете счастливы, что набрали больше очков, чем запланировали (субъективный результат). Вы посчитаете, что добились успеха, несмотря на то что вы проиграли матч. С другой стороны, Майкл Джордан может расстроиться, если вы наберете хотя бы 1 очко. Как видите, вполне возможно, что поставленные цели и достижения соревнующихся будут противоположными. Определение Дойтча не учитывает эту дифференциацию результатов и целей,*

следовательно, модель, предложенная Мартенсом, более приемлема для изучения соревновательного поведения в спорте и физической культуре.

**В объективной соревновательной ситуации «результат спортсмена сравнивают со стандартным в присутствии хотя бы одного человека, которому известен критерий сравнения» (Martens, 1975, с. 70)**

Рассмотрите следующие примеры, помня определение Мартенса. Вы в одиночку выходите на свою пробежку трусцой на 3 мили, поставив перед собой цель пробежать эту дистанцию за 21 мин (ваш предыдущий лучший результат — 22 мин). Это нельзя считать соперничеством, поскольку только вам известен стандарт или цель, к которой вы стремитесь. Если же вы бежите с другом и говорите ему о своей цели, это уже будет соперничеством, так как ваш друг будет знать о критерии оценки и сможет оценить ваш результат.

Некоторые люди считают, что первый пример также иллюстрирует соперничество, поскольку вы соревнуетесь сами с собой. Мартене не возражает против такой точки зрения, однако он отмечает, что научное изучение проблемы соперничества требует определенных ограничений. Без участия другого человека, оценивающего процесс сравнения, соперничеством можно назвать что угодно. Откуда кто-либо может знать, что вы собираетесь пробежать 3 мили за 21, 20 или 19 мин? Присутствие же еще одного человека позволяет определить точные параметры соперничества.

\*1 миля = 5280 футов = 1760 ярдов = 1609,35 м = 1,61 км; 1 ярд = 3 фута = 0,9144 м.

## 2-й этап — субъективная соревновательная ситуация

Независимо от того, находятся ли люди в объективной соревновательной ситуации, поскольку ищут ее, или потому, что их вынудили к этому обстоятельства, они должны ее каким-то образом оценивать. Это обуславливает следующий этап — субъективную соревновательную ситуацию, которая включает то, как человек воспринимает, принимает и оценивает объективную соревновательную ситуацию. В этом случае большую роль играют подготовка и атрибуции человека. Такие факторы, как мотивация, значимость соревновательной ситуации и соперник, также могут влиять на субъективную оценку соревновательной среды.

Например, один гимнаст с нетерпением ожидает участия в чемпионате, чтобы набраться необходимого опыта, тогда как другой ожидает его со страхом. Или один из бегунов в группе физической подготовки хотел бы превратить каждую пробежку трусцой в настоящий забег, тогда как другой стремится избежать сравнения с другими занимающимися.

Люди с высоким уровнем соперничества, как правило, стремятся к соревновательным ситуациям и оказываются более мотивированными на достижение в них успеха, чем люди со сниженным уровнем соперничества. Личностное соперничество само по себе не позволяет адекватно прогнозировать реакцию человека на определенную соревновательную ситуацию — на поведение большое значение оказывают другие ситуационные факторы (например, вид спорта, тренер, родители, товарищи по команде).

## Таблица 7.1 Анкета спортивной ориентации

Прочтите их и обведите кружочком букву, которая показывает степень вашего согласия или несогласия с приведенным высказыванием на шкале: А, Б, В, Г или Д. Выберите букву, которая характеризует ваше обычное отношение.

	Полностью согласен	В основном согласен	Ни «да», ни «нет»	В основном не согласен	Абсолютно не согласен
1. Я убежденный боец	А	Б	В	Г	Д
2. Победа имеет большое значение	А	Б	в	г	д
3. Я люблю соревноваться	А	Б	в	г	д
4. Я ставлю для себя цель, когда соревнуюсь	А	Б	в	г	д
Данные Gill, Deeter (1988)					

А теперь посмотрим, какое определение понятию «соревновательность» дают Джилл и Дитер (Gill, Deeter, 1988). Вначале они разработали анкету спортивной ориентации, чтобы получить надежные показатели соревновательности (табл. 7.1). Используя анкету, они выявили три типа соревновательных ориентации, каждый из которых представляет различные субъективные результаты соревновательной ситуации.

1. Соревновательность представляет собой удовольствие от соревнования и стремление к достижению успеха в соревновательных ситуациях.

2. Ориентация на победу представляет собой межличностное сравнение и стремление к победе в соревновании. Главное — превзойти своих соперников, а не улучшить собственные результаты.

**Особенность личности, наиболее адекватно характеризующая оценку объективной соревновательной ситуации, называется соревновательностью**

3. Целевая ориентация — акцент на собственные результаты. Цель состоит в том, чтобы улучшить свои результаты, а не победить в соревновании.

Соревновательная ориентация человека влияет на то, как он воспринимает соревновательную ситуацию. Джилл, например, обнаружил, что мужчины отдают предпочтение соревновательной ориентации и ориентации на победу, тогда как женщины — целевой ориентации. Соревновательная ориентация спортсменов непостоянна. Тем не менее, по данным Джилла, большинство из них ориентированы на улучшение собственных результатов (целевая ориентация). Различные ориентации спортсменов влияют на то, как они воспринимают объективную соревновательную ситуацию. При создании спортивной программы необходимо учитывать эти различные ориентации.

### 3-й этап — реакция

Согласно модели соревновательного процесса Мартенса, после того, как человек оценит ситуацию, он принимает решение: участвовать в ней или нет. Избранная реакция дает начало 3-му этапу модели. Если принято решение не участвовать, то реакция на этом заканчивается. Следует отметить, что реакция, направленная на участие в соревновании, может возникнуть на поведенческом, физиологическом и/или психологическом уровне. Например, на поведенческом уровне вы можете решить, против какого соперника предпочли бы выступать,— если против более сильного, то вы имеете возможность улучшить свой результат, если против более слабого, то вы можете быть уверенным в своей победе, а если против равного, то вам предстоит увлекательный поединок. На физиологическом уровне вашей реакцией может быть учащенное сердцебиение, холодные и влажные руки. На реакцию человека могут повлиять некоторые психологические факторы — как внутренние, так и внешние. Мотивация, уверенность и воспринимаемый уровень способностей — лишь некоторые из внутренних факторов, которые влияют на реакцию. Среди внешних факторов можно назвать погоду, время, способности противника.

### 4-й этап — последствия

Последний этап соревновательного процесса является результатом сравнения реакции спортсмена с эталоном (стандартом). Последствия сравнения могут быть либо положительными, либо отрицательными. Первые связаны с успехом, вторые — с неудачей. Тем не менее, как мы уже отмечали, восприятие последствий спортсменом — более существенно, чем объективный результат. Например, несмотря на то, что вы проиграли игру, вы можете воспринимать результат как положительный, если сыграли хорошо и показали свой уровень мастерства.

Эти ощущения успеха и неудачи не протекают изолированно: они образуют процесс и воздействуют на последующие соревновательные ситуации. Если молодой бейсболист трижды пробивает в аут, когда его товарищи по команде находятся в выгодной позиции, но получает необходимые инструкции, как правильно выполнить удар, а также моральную поддержку со стороны тренера, то он, вероятнее всего, улучшит свою технику выполнения удара. Это обеспечит в последующих игровых ситуациях более положительные перспективы, а также изменит подход спортсмена к очередной объективной соревновательной ситуации. У другого же игрока, которого сильно критиковали за три промаха, может развиться страх и отрицательное отношение к последующим играм. Изменяя правила (например, игра без счета) или инвентарь (например, опускание корзины в баскетболе), также можно повлиять на восприятие успеха и неудачи. При работе с молодыми спортсменами весьма эффективны следующие изменения:

- опустить корзину в баскетболе;
- использовать меньшие мячи в баскетболе, волейболе или футболе;
- не вести счет;
- разрешить игроку стоять с битой до тех пор, пока он не пошлет мяч по правильной траектории;
- менять позицию игроков в команде. Приведенный ниже случай из практики показывает, как можно использовать модель Мартенса в практической деятельности преподавателя физической культуры в начальных классах.

### Случай из практики, демонстрирующий модель соревнования

*Билл — преподаватель физической культуры в младших классах средней школы. Последние несколько недель его подопечные осваивали элементы волейбола, а сейчас начали проводить соревнования. Марк, уверенный в себе и с хорошими физическими задатками, с нетерпением ожидает соревнования, ему нравится меряться силами с другими и демонстрировать свои умения одноклассникам. Джон же — застенчивый и совсем не спортивный мальчик. Он нервничает перед соревнованиями, поскольку не уверен в своих способностях и боится показаться неловким.*

*Билл знает, что Марк относится к соревнованиям положительно, тогда как Джон хотел бы всеми правдами и неправдами избежать участия в них (субъективная соревновательная ситуация). Марку нравится соревноваться с соперниками равными или более сильными, чем он, тогда как Джон, если ему приходится принимать участие в соревновании, предпочитает, чтобы его соперники были более слабыми, чтобы он не выглядел слишком плохо (реакция).*

*Во время соревнований Марк спокойно воспринимает как успех, так и неудачу. Он часто добивался успехов в спорте, получив в прошлом достаточную положительную обратную связь от тренеров и родителей. В то же время Джон имеет большой опыт неудачных выступлений, за которые он подвергался критике и даже насмешкам. Естественно, что он испытывает страх перед возможной неудачей или плохим выступлением (последствия).*

*Поскольку Билл прекрасно разбирается в соревновательном процессе, а также осознает различия между учащимися, он организует свои занятия таким образом, чтобы удовлетворить потребности и Джона, и Марка. Билл всегда старается поддержать своих учеников или подбодрить их. Он также конструирует различные виды обучающих ситуаций, позволяя ученикам выбирать наиболее подходящие. Например, на одной игровой площадке проводятся соревнования для тех учеников, которые любят соревноваться, а на другой — для учащихся, которые занимаются изучением и совершенствованием различных технических приемов. Билл стремится к тому, чтобы все ученики получали удовольствие от занятий, приобретали определенные навыки и умения и развивали положительное отношение к спорту и физической культуре.*

## **Использование модели Мартенса**

Модель Мартенса целесообразно использовать, чтобы показать, как на различных этапах можно повысить или снизить степень соперничества. В объективной соревновательной ситуации, например, человек соревнуется с определенным эталоном (стандартом совершенства). Степень соперничества можно повысить, если взять в качестве эталона сравнения достижение превосходства над соперником, или снизить, взяв в качестве эталона предыдущий результат. Таким образом, целью бегуна может быть улучшение своего результата на дистанции 10 км на 5 с, а не стремление занять определенное место.

В субъективной соревновательной ситуации тренер может подчеркивать важность соревнования и настраивать спортсмена на борьбу только за первое место. Присутствие родителей и друзей на соревновании также может повысить значимость отличного выступления, что, по всей вероятности, усилит давление на спортсмена и степень его тревожности. С другой стороны, тренер может сконцентрировать внимание на выступлении команды. Он может сказать своим гимнастам: «Выходите на площадку и покажите все, на что вы способны, получая при этом удовольствие». Подобная ориентация, несомненно, повлияет на субъективное восприятие гимнастами соревновательной ситуации.

По существу соревнование представляет собой усвоенный или приобретенный (а не прирожденный) социальный процесс, на который влияет социальная среда (включая тренеров, родителей, спортивных психологов и т. д.). Соревнование само по себе не является ни хорошим, ни плохим явлением. Это — просто процесс, в котором мастерство руководителей во многом определяет, приобретут ли его участники положительный или отрицательный опыт. Таким образом, вам предстоит учесть множество факторов, которые могут повлиять на взаимосвязь между объективной и субъективной соревновательной ситуацией, реакцией и последствиями соревновательного процесса.

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Люди не одно столетие выступают в спортивных соревнованиях, но лишь совсем недавно спортивные психологи стали регулярно изучать соревновательное и кооперативное поведение в спорте. Рассмотрим некоторые из классических психологических исследований.

### **Велосипедисты Триплетта**

Первое исследование, в котором изучалось влияние соперничества на результат, было проведено в 1898 г. Норманом Триплеттом (о нем мы упоминали в главе 1). Он обнаружил, что велогонщики демонстрировали различные результаты, когда выступали в одиночку, с товарищем по команде или соревнуясь с другим велогонщиком. Триплетт проанализировал рекорды Американской лиги велогонщиков. Он установил, что лучшие результаты были показаны во время соревнований (соперничества) с другими велосипедистами (велосипедистом).

### **Задачи Дойтча**

В классическом исследовании Дойтча (Deutsch, 1949) учащимся колледжа было предложено в течение 5 недель решить задачи в условиях соперничества и сотрудничества. Учащимся, выступающим в условиях соперничества, было сказано, что награда (оценка) достанется тому, кто решит больше задач. Учащимся, выступающим в условиях сотрудничества, было сказано, что они будут оценены согласно групповому рейтингу относительно других четырех групп, решающих задачи. По существу была произведена манипуляция оценки объективной соревновательной ситуации студентами с целью изменить их субъективную оценку соревновательной ситуации (сделать ее более состязательной или кооперативной). Результаты показали, что учащиеся соревновательной группы характеризовались эгоистичностью. Они направляли свои усилия на то, чтобы превзойти других. В их группе отмечали конфликты и взаимное недоверие. Учащиеся второй группы открыто общались, обменивались информацией, проявляли дружеские отношения и решили больше задач, чем представители соревновательной группы.

Из этого исследования можно сделать вывод, что команды работают лучше, если их участники объединены единой целью и когда достижение этой цели приносит равноценные награды всем участникам. Возможно и обратное. Например, один из баскетболистов команды стремится завоевать титул самого меткого игрока. Другие члены команды заинтересованы в том, чтобы победить в своей лиге. Возникает конфликт интересов, потенциально приводящий к обратным результатам. В этой связи тренеры должны быть уверенными, что их подопечные стремятся к единой цели.

В 1982 г. Дойтч призвал к планомерному сокращению числа соревновательных ситуаций в обществе. На основании многолетних исследований он пришел к выводу, что решение конфликта основано на общении, координации, общих целях и контроле угроз.

## **Соперничество или сотрудничество и агрессия**

Никого не удивляет, что борьба за победу над соперником часто вызывает у игроков враждебность и агрессивность. В профессиональном и студенческом спорте часто наблюдаются стычки и столкновения между футболистами, хоккеистами и баскетболистами. Однако не соперничество само по себе является причиной агрессивного и враждебного поведения. Скорее всего это обусловлено ощущениями и поведением, связанными с использованием любых средств, включая нечестную игру и травмирование соперников, для достижения победы. В своей книге «They Call Me Assassin» («Они называют меня убийцей», 1980) бывший профессиональный футболист Джек Татум описывает преднамеренные попытки нанести травмы соперникам, чтобы вывести их из игры.

Помогая спортсменам работать вместе во имя достижения единых и общих целей, а также снижая значимость победы, мы не только создаем положительную социальную среду, но и повышаем результаты. Например, два товарища по команде, соревнуясь за место в стартовом составе, могут развить враждебное отношение друг к другу и попытаться навредить друг другу, в частности, соперничество за одно место может привести к умышленному травмированию конкурента. Вместе с тем товарищи по команде вполне могут сотрудничать друг с другом, стараясь помочь друг другу стать лучше, поскольку в конечном счете это поможет команде в целом. Два соперника могут сконцентрировать свое внимание исключительно на том, чтобы переиграть друг друга, не обращая при этом никакого внимания на то, как они играют. Или же они могут относиться друг к другу как к союзнику в том смысле, что каждый из них играет хорошо благодаря высокому уровню мастерства другого. Высокое достижение одного из них подстегивает другого к тому, чтобы превзойти его (именно в таком плане выдающийся баскетболист Меджик Джонсон рассматривал игру Ларри Берда). Таким образом, то, как спортсмены рассматривают соперничество, определяет, будет ли его влияние положительным или отрицательным.

### Что лучше — соперничество или сотрудничество?

Мы можем увидеть потенциально отрицательные воздействия соперничества, если посмотрим на взаимосвязь между соперничеством и результатами. Джонсон и Джонсон (Johnson, Johnson, 1985) тщательно проанализировали 122 исследования, проведенных с 1924 по 1981 г., чтобы определить влияние отношений соревновательности и сотрудничества на результаты. Результаты 65 исследований показали, что сотрудничество обеспечивает более высокие достижения и результаты, чем соперничество, только в 8 исследованиях было показано обратное. Более того, в 108 исследованиях сотрудничество обеспечило более высокие достижения, чем независимая или индивидуальная деятельность, обратное отмечалось лишь в 6 исследованиях. Превосходство сотрудничества проявлялось в разнообразных заданиях через повышение качества, точности и скорости деятельности. По всей видимости, мы должны и в спорте, и в физической культуре отдать предпочтение сотрудничеству, а не соперничеству.

### Снижение соперничества посредством сотрудничества

*Шериф и Шериф (Sherif, Sherif, 1969) провели три полевых эксперимента с участием 11-й 12-летних мальчиков, находившихся в разных лагерях. Вначале были образованы две группы, каждая из которых получила возможность разработать значительную групповую идентичность. Основными видами деятельности групп были спортивные игры, основное внимание уделялось развитию взаимодействия и групповой идентичности. На следующем этапе исследований был намеренно спровоцирован межгрупповой конфликт (путем разделения на победителей и побежденных по итогам спортивных соревнований). Кроме того, была организована вечеринка с легкими закусками. Одну группу пригласили раньше. Когда появилась вторая группа, от закусок почти ничего не осталось. Естественно, что представители второй группы почувствовали себя обиженными.*

*Третий этап был направлен на снижение или устранение враждебности, развитию которой способствовали экспериментаторы. Однако мальчики сохраняли плохое отношение друг к другу. Наконец, были придуманы такие ситуации, как ремонт протекающей водопроводной трубы и другие. Они вынудили представителей обеих групп к сотрудничеству. Причем были созданы такие ситуации, что без помощи представителей второй группы нельзя было добиться желаемого результата. Результатом кооперативных (совместных) усилий стало снижение враждебности и межгруппового конфликта и даже развитие дружеских отношений. Эти исследования показывают значение социальных условий и акцента на соперничество в определении того, будет ли соперничество благоприятным и продуктивным. По своей сути соперничество не является ни хорошим, ни плохим явлением.*

Вместе с тем сущность экспериментальных заданий во многих из этих исследований предполагала в основном совместную стратегию деятельности. То есть сущность задания была таковой, что если бы испытуемые выбирали соперничество, их результаты оказались бы хуже, чем если бы они действовали совместно. Как уже отмечалось, не само по себе соперничество приводит к отрицательным последствиям, главную роль играет чрезмерный акцент на победу и превосходство. Соревновательная ориентация очень часто приводит к высоким уровням достижения в индивидуальных, а также в командных видах спорта. Например, Майклу Джордану необходимо было сотрудничать с товарищами по команде, чтобы образовать команду, сумевшую победить три раза подряд. Тем не менее ни для кого не секрет, что его исключительно соревновательная натура являлась той основой, которая привела его к наивысшему уровню достижения и совершенства. Многие ситуации в мире спорта и физической культуры требуют сочетания соревновательной и кооперативной стратегии и ориентации. Главным залогом успеха является выбор адекватного их сочетания в определенной ситуации.

### Экспериментальные игры: дилемма узника

Психологи также изучают проблемы соперничества и сотрудничества, используя экспериментальные игры. «Дилемма узника», основанная на характерной стратегии допроса более чем одного заключенного, подозреваемого в совершении одного и того же преступления, является наиболее популярной из этих игр. Заключенные обычно сидят в отдельных камерах. Каждому из них заявляют, что его напарник сознался в содеянном, чтобы получить определенное преимущество во время заключительного слушания дела. Каждому заключенному затем предлагают «заключить сделку»: сделать признание и дать показания против другого заключенного и тем самым получить меньший срок.

Наиболее целесообразным для заключенных является утверждение их невиновности. Вместе с тем каждому из них необходимо угадать поведение другого с тем, чтобы принять решение: сотрудничать с полицией или друг с другом. Например, если оба заключенных не признают своей вины, они проведут какое-то время в тюрьме по незначительному обвинению. Если же один из них признается, и даст показания против своего товарища, его выпустят на свободу, тогда как его товарищ получит тюремный срок.

В спортивной ситуации, например, два талантливых спортсмена, учащиеся колледжа, могут быть включены в состав команды с нарушением регламента Национальной студенческой спортивной ассоциации (НССА). Одному из них представитель НССА может сказать, что если он публично заявит о нарушении, то подвергнется лишь незначительному наказанию, тогда как его партнер будет наказан очень строго. Если же он откажется это сделать, то со временем НССА сможет доказать факт нарушения. В этой ситуации спортсмену приходится решать, сотрудничать ли со своим товарищем, храня секрет, или сотрудничать с представителем НССА, «подставляя» своего товарища.

**Втягивание игроков с ориентацией на сотрудничество в соревнование.** Рис. 7.2 иллюстрирует пример игры «дилемма узника» с использованием в качестве стимула денег. В другом любопытном исследовании Келли и Стахелски (Kelley and Stahelski, 1970) использовали «дилемму узника» с целью изучить эффективность соревновательных реакций по сравнению с кооперативными. Игру повторяли несколько раз, чтобы дать возможность каждому испытуемому избрать соревновательную или кооперативную реакцию. Испытуемые крайне редко выбирали последнюю (Аа), даже когда соревновательный стиль игры (Бб) приводил к проигрышу обоих игроков. В период проведения исследований число кооперативных реакций редко превышало 50 %.

Экспериментальная игра «дилемма узника». Первый игрок может избрать А (кооперативный выбор) или Б (соревновательный выбор). Его выигрыш зависит от выбора второго игрока, который может быть а (кооперативный) или б (соревновательный). При выборе Аа оба игрока получают по 4 доллара. При выборе Ба первый игрок получает 7 долларов, а второй — 1. При выборе Аб первый игрок получает 1 доллар, а второй — 7. При выборе Бб оба игрока получают по 1 доллару. Максимальную сумму, которую могут получить оба игрока, дает выбор Аа (кооперативный). В экспериментальной игре определяется большой процент Бб (соревновательный) реакций, когда игрок с ориентацией на соревнование обычно навязывает свой стиль игры игроку с ориентацией на сотрудничество, что приводит к отрицательному результату для обоих.

		Игрок 2	
		Кооперативный выбор (а)	Соревновательный выбор(б)
Игрок 1	Кооперативный выбор А	4 доллара 2-му игроку 4 доллара 1-му игроку	7 долларов 2-му игроку 1 доллар 1-му игроку
	Соревновательный выбор Б	1 доллар 2-му игроку 7 долларов 1-му игроку	1 доллар 2-му игроку 1 доллар 1-му игроку

Рис. 7.2. Игра «дилемма узника»

Во второй части исследования игроки с соревновательной ориентацией играли в паре с теми, кто отдавал предпочтение ориентации на сотрудничество. В течение серии игр первые сумели втянуть вторых в соревнование. Следует отметить, что игроки с ориентацией на сотрудничество начали с сотрудничества, но были вынуждены перейти на соревновательные реакции. Игроки с ориентацией на сотрудничество понимали, что их вынудили изменить свой стиль игры и начать соревноваться, тогда как игроки с ориентацией на соперничество воспринимали лишь конфликт игры и совсем не заметили предложенного в начале сотрудничества. Таким образом, люди с ориентацией на соревнование могут контролировать сущность соревнования и втягивать в соревнование людей с ориентацией на сотрудничество. Исследователи сделали вывод, что «опыт игроков с ориентацией на соперничество ограничен их тенденциями быть агрессивными, эгоистичными, эксплуативными и соперничающими в межличностных взаимоотношениях» (с. 86).

**Преодоление дилеммы.** Как правило, преподаватель физического воспитания в каждом классе имеет учеников, ориентированных на соперничество и на сотрудничество; одним из решений проблемы является группирование учащихся в зависимости от их уровня соревновательности. Вторым возможным вариантом решения проблемы может быть организация видов деятельности, которые лучше всего выполнять в процессе соревнования или в процессе сотрудничества.

#### Изучение проблемы соперничества и сотрудничества у различных народов

Один из способов понять, как усваиваются ориентации на сотрудничество и соперничество, состоит в том, чтобы исследовать их развитие у разных народов. Например, в одном из исследований (Madsen, Shapiro, 1970) у англо-американских детей, особенно у тех, которые проживают в городской местности, наблюдали более высокие уровни соперничества, чем у мексиканских детей. У детей, которые воспитываются в условиях совместной деятельности (например, в израильских кибуцах), отмечают более высокие уровни сотрудничества (Madsen, Shapiro, 1977). Как показывают результаты ряда исследований, способ поощрения за успех или наказания за неудачу, которые используют родители, влияет на развитие ориентации на сотрудничество или соперничество. Например, американки, как правило, поощряют своих детей за успех, тогда как мексиканки, как правило, поощряют своих детей как после успеха, так и после неудачи.

Как свидетельствуют результаты исследований, наблюдаются определенные различия между народами в развитии ориентации на соперничество или сотрудничество. Нельзя сказать, что мы по своей природе ориентированы на соперничество, — большую роль в этом играет среда.

#### ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОПЕРНИЧЕСТВО ХОРОШИМ ИЛИ ПЛОХИМ ЯВЛЕНИЕМ

Соревновательная этика является основной движущей силой в современном спорте. Повсеместно можно услышать: «Соревнование развивает наши наиболее положительные качества», «Без соперничества исчезла бы даже минимальная производительность», «Соревноваться — значит стремиться к достижению цели и успеху». Многие американцы связывают успех



с победой и достижением превосходства над кем-либо. Они придерживаются мнения, которое приписывают бывшему тренеру «Грин Бей Пек-кер» Вину Ломбарди: «Победа — это еще не все;

это всего лишь один аспект». Поэтому такие понятия, как «соревновательное побуждение», «соревновательный дух» или «соревновательная этика», многие люди воспринимают как синонимы американского образа жизни.

Например, обычная игра в Национальной футбольной лиге может закончиться вничью (после добавочного времени), тогда как финал Суперкубка играется до победы одной из команд. Это основано на том, что никого не удовлетворит ничейный результат финала. Нам необходим четко выявленный победитель. Точно так же послужной список тренера (победы — поражения) очень часто является главным критерием его успешной деятельности. Руководители колледжей могут утверждать, что образовательные дисциплины более важны, чем спорт. Однако тренера, воспитанники которого не добиваются успехов, редко оставляют на занимаемой должности.

Стремление к победе иногда приводит к мошенничеству. Один из победителей «Олл-Америкен Соуп Бокс Дерби» был дисквалифицирован за мошенничество и лишен стипендии в размере 7500 долларов, когда судьи обнаружили, что он использовал электромагнит, обеспечивавший ему значительное преимущество на старте. Применение стероидов для улучшения физической деятельности — другая форма мошенничества (вспомним дисквалификацию Бена Джонсона и лишение его золотой олимпийской медали в беге на 100 м).

Многие преподаватели физического воспитания в начальных классах отмечают у учеников чрезмерную ориентацию на соперничество. Среди взрослых любителей спорта наблюдается стремление не уступать своим более подготовленным друзьям. Все большее число специалистов, отмечая чрезмерный акцент на победу, выступают сторонниками ориентации на сотрудничество в спорте. Следует отметить появление новых игр, в которых главный акцент отводится сотрудничеству, а не соперничеству (Orlick, 1978). Бывший великий теннисист Артур Эш отмечает: «Я связываю инстинкт убийцы с повышенным эмоциональным состоянием, и мне бы очень не хотелось, чтобы кто-нибудь сказал подобное обо мне... Я люблю гармонию во всем. Я считаю, что гармония должна быть среди зрителей, судей и даже среди мальчиков, подающих мячи» (Artur Ashe, 1981, с. 176).

Потенциальные отрицательные воздействия соревнования не означают, однако, что соревнование обязательно плохое явление или что оно вызывает подобные отрицательные последствия. Мы знаем множество примеров положительных результатов соревнований. Например, Джеймс Миченер заявляет: «Я — на стороне здорового соревнования. Я люблю его. Я ищу его. Оно дает мне силы. Я всегда жил в соревновательном мире и никогда не выходил из него. Я и сейчас живу в таком мире, и я думаю, что без соперничества и соревнования жизнь была бы скучной и неинтересной (J. Michener, 1976).

**Соревнование по своей сути не является ни плохим, ни хорошим явлением. Соревнование — это всего лишь процесс**

Меджик Джонсон в своей прощальной речи отметил, как много для него значило его соперничество с Ларри Бердом. Ему приходилось постоянно совершенствоваться, чтобы быть наравне с Бердом. Соперничество этих двух суперзвезд служило для них положительной мотивацией к постоянному совершенствованию и повышению своего мастерства.

Особенно это касается юношеского спорта, в котором качества руководителя (например, тренера, родителей) во многом определяет, будет ли соперничество положительно или отрицательно влиять на спортсменов. Те из вас, кто занимался спортом, прекрасно знают, что спортивные соревнования приносят радость, удовольствие и другие положительные моменты. Тренеры и преподаватели должны учить молодых спортсменов, когда целесообразно соревноваться, а когда — сотрудничать. В этой связи комбинированный подход обеспечивает максимальные возможности для развития личности и получения ею удовлетворения от занятий спортом.

## **ПОВЫШЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА**

Положительные результаты совместных усилий хорошо известны бизнесменам, преподавателям, организаторам. В то же время в большинстве видов спорта акцент делается на соревновательный аспект. В большинстве учебников и различных публикациях по спортивной психологии приводятся разнообразные психологические факторы, которые способствуют повышению физической активности в соревновательных условиях. Несомненно, что соревновательные виды спорта оказывают и положительные воздействия, включая развитие характера, дисциплинированности и взаимодействия. Давайте теперь рассмотрим, как игры с ориентацией на сотрудничество могут дополнять традиционные соревновательные виды спорта.

## **Сочетание соперничества и сотрудничества**

*Мы, работники сферы физического воспитания, играем решающую роль в развитии отношений молодых спортсменов и людей, занимающихся физической культурой. Тренеры, например, могут выработать установку «победа любой ценой», которая способствует развитию неспортивного и чрезмерно агрессивного поведения, или же могут способствовать развитию умений и навыков по ведению честной спортивной борьбы. Один из тренеров команды баскетболистов начальных классов, желавший подчеркнуть большую значимость спортивного поведения по сравнению с достижением победы, награждал игроков за спортивное поведение. В число наград входил самый крупный приз, который вручался в конце сезона во время праздничного обеда игроку, который проявил себя как настоящий спортсмен. Этот приз стал наиболее престижной наградой среди учащихся. Сотрудничество повышает удовольствие от физических занятий, улучшает общение и обмен информацией. Очень часто оно приводит к демонстрации наиболее высоких результатов. Следовательно, акцентируя внимание на сотрудничестве, а также поощряя здоровое соперничество в спорте и физической культуре, можно достичь положительных результатов.*

*Вместе с тем сотрудничество не должно вытеснять соперничество. Акцент на достижение победы любой ценой представляет собой дисбаланс, который отражает ценности незначительной части нашего общества. В спорте и физической культуре необходимо сочетание соперничества и сотрудничества.*

### **Компонентная структура игр**

По мнению канадского спортивного психолога Терри Орлика (Т. Orlick, 1978), структура игры во многом влияет на доминирующую реакцию поведения, которая может быть соревновательной, индивидуальной, кооперативной или комбинированной. Соперничество и сотрудничество, дополняя друг друга, дают возможность людям осознать уникальный потенциал спорта и физической культуры. Люди имеют различный потенциал межличностных взаимодействий — от чисто кооперативных, до чисто соревновательных, которые необходимо учитывать тренеру и инструктору по физической подготовке при создании адекватного сочетания физической активности и игр. Большинство видов деятельности, по определению Орлика, можно разделить на следующие категории:

1. *Соревновательные средства — соревновательные цели.* Цель состоит в том, чтобы превзойти кого-нибудь другого или всех от начала до конца (например, забег на 100 ярдов или игра «Король горы»).

2. *Кооперативные средства — соревновательные цели.* Участники сотрудничают в пределах группы, соперничая вне группы (например, футбол, баскетбол, хоккей — члены команды работают вместе, координируя свои действия с целью переиграть соперника). Следует отметить, однако, что сотрудничество в пределах команды (кооперативные независимые средства) не всегда характерно для всех членов команды. Баскетболист, к примеру, может удерживать мяч и не отдавать его товарищам по команде. Чтобы обеспечить реализацию кооперативных независимых средств у молодых спортсменов, целесообразно ввести правило, согласно которому каждый игрок должен получить пас, прежде чем выполнить бросок по кольцу.

3. *Индивидуальные средства — индивидуальные цели.* Один или несколько игроков преследуют индивидуальную цель без кооперативного или соревновательного взаимодействия. Это характерно для таких видов спорта, как плавание, лыжные гонки и др.

4. *Кооперативные средства — индивидуальные цели.* Отдельные спортсмены сотрудничают и помогают друг другу достичь цели. Например, спортсмены могут наблюдать за действиями друг друга и делать замечания по поводу выполнения того или иного элемента.

5. *Кооперативные средства — кооперативные цели.* Игроки сотрудничают друг с другом от начала до конца. Все работают для достижения общей цели (например, волейбол).

### **Философия кооперативных игр**

Игры, которые характеризуются кооперативными средствами и преследуют кооперативные цели, не так уж распространены, тем не менее, начиная с середины 1980-х годов, были предприняты активные попытки разработки игр, альтернативных соревновательным (Orlick, 1978; Orlick, McNally, O'Hara, 1978). Орлик, в частности, отмечает, что соревновательный спорт стал чрезмерно жестким, высоко организованным, с чрезмерной ориентацией на результат. Многие соревновательные виды спорта основаны на принципе отбора спортсменов. Во многих видах спорта победителем становится лишь один спортсмен, все остальные оказываются проигравшими. Это, между прочим, одна из причин того, что многие молодые спортсмены бросают занятия (см. главу 24). Более того, у многих молодых спортсменов воспитывают чувство удовлетворения от неудач других. Детей «натаскивают» на достижение победы. Они не могут просто играть и получать от этого удовольствие. Их не учат помогать другим, быть внимательными к чувствам других.

Преимущество кооперативных игр частично обусловлено их разнообразием и высокой степенью адаптивности. Они не требуют больших затрат на организацию, а также специальной экипировки. Играть может любой, при этом правила можно изменять в зависимости от ситуации. Во время игры участники должны помогать друг другу и работать как единое целое. В то же время в игре в равной степени участвуют все игроки. Они имеют возможность учиться на ошибках, а не стараться их скрыть. Естественно, мы не можем утверждать, что по своей сути кооперативные игры лучше, чем соревновательные. Просто их структура, организация, цели и результаты — совершенно другие.

### **Кооперативные игры: пример**

В одном из исследований 4-летние дети в течение 14 недель играли в кооперативные игры (2 раза в неделю, 12 различных игр). Дети должны были играть совместно для достижения общей цели. Игры были разработаны таким образом, чтобы все участники постоянно находились в игре. Реакции этих детей сравнивали с реакциями детей, которые регулярно занимались на уроках физического воспитания. Среди интересных результатов отметим, что дети, игравшие в кооперативные игры, продемонстрировали более продолжительное кооперативное поведение во время «произвольной игры» в гимнастическом зале (в 3 раза дольше по сравнению с детьми контрольной группы). Кооперативные игры, в которые играли дети, характеризовались проявлением заботы друг о друге, помощи, поддержки и сотрудничества. В то же время детям контрольной группы была присуща концентрация внимания на собственных желаниях, на достижении того, чего они хотят. Различия между группами отражали и замечания преподавателей: «Теперь мои подопечные думают о всех участниках» (кооперативная группа); «Майн, не делай этого» (контрольная группа). «Если в классе не хватит стульев, дети потеснятся, чтобы все уместились» (кооперативная группа); «Если в классе не будет хватать стульев, они поборются за место» (контрольная группа). Следует отметить, что положительные изменения произошли только в последние 6 недель занятий. Эти наблюдения убедительно доказывают важность систематического проведения подобных программ (Orlick, McNally, O'Hara, 1978).

### **Кооперативные игры в зале/на игровой площадке**

Профессиональным тренерам и преподавателям необходимо обратить внимание на воспитание сотрудничества среди молодых спортсменов. Предлагаем некоторые рекомендации по внедрению кооперативных игр и видов деятельности в вашу программу (см. Orlick, 1978). Во-первых, тренеры и преподаватели физического воспитания должны определить, какую цель они преследуют. Например, если вы хотите обучить новым элементам, снизить стресс, обеспечить максимальное участие, а также улучшить взаимоотношения, то внедрение некоторых кооперативных игр в ваши программы и учебные планы будет весьма целесообразным. Это, однако, не означает, что кооперативные игры должны стать основным или единственным видом физической активности. Они должны стать дополнением к другим видам деятельности и соревновательным играм. Очень часто

простое изменение правил игры превращает ее в кооперативную. Следующие рекомендации позволят вам осуществить кооперативный подход:

- увеличение числа занимающихся;
- увеличение возможностей овладения игрой/двигательными навыками;
- увеличение возможностей добиться успеха;
- отказ от ведения счета;
- обеспечение положительной обратной связи.

Примеры изменения правил с целью повысить сотрудничество:

- волейбол: цель — не дать мячу коснуться поверхности площадки; три касания мяча остаются;
- футбол: прежде чем произвести удар по воротам, следует выполнить как минимум 5 передач разным игрокам.

## РЕЗЮМЕ

В этой главе мы рассмотрели понятия соперничества и сотрудничества в их взаимоотношении со спортом и физической культурой.

подавляющее большинство результатов психологических исследований показывает, что сотрудничество способствует более открытому общению, доверию, обмену опытом, развитию дружеских отношений и даже повышению результатов. Интересно отметить, что люди отдают предпочтение соперничеству, даже если это ведет к отрицательным последствиям.

Люди с ориентацией на соперничество диктуют условия игры и втягивают в соперничество людей с ориентацией на сотрудничество. Как показывают результаты ряда наблюдений, условия окружающей среды оказывают существенное воздействие на соревновательную ориентацию. Это означает, что тренеры и родители могут воздействовать на развитие молодых спортсменов, акцентируя внимание либо на соревновательном, либо на кооперативном аспекте спорта.

Мартене разработал модель спортивного соревнования для изучения соревновательного процесса. Данный процесс включает четыре этапа, на которые значительно влияют социальное сравнение и оценка. Эта модель позволяет лучше понять детерминанты и последствия соревновательного и кооперативного поведения.

В недавних исследованиях изучали роль сотрудничества в спорте и физической культуре. Кооперативные игры представляют собой достаточно эффективное дополнение к традиционным соревновательным играм, которые доминируют в нашем обществе. В табл. 7.2 приводятся основные рекомендации, полученные в результате исследования аспектов соперничества и сотрудничества. Участие в соревновательных видах спорта дает многое, однако мы должны помнить, что чрезмерный акцент на соперничестве подрывает некоторые ценности соревновательного спорта. Проще говоря, преподаватели физического воспитания, тренеры и родители должны объединить свои усилия, чтобы дети получали удовольствие, радость и воспитательный опыт от занятий спортом.

### Таблица 7.2. Некоторые рекомендации, касающиеся аспектов соперничества и сотрудничества

*Обучая физическим умениям и навыкам, используйте аспекты как соперничества, так и сотрудничества.*

*Не забывайте, что соперничество представляет собой процесс.*

*Используйте индивидуальный подход, чтобы удовлетворить потребности каждого занимающегося.*

*Используйте элементы сотрудничества для развития доверия и открытого общения.*

*Организируйте игры таким образом, чтобы они включали как соревновательные, так и кооперативные элементы.*

*Когда соревнование приводит к значительному соперничеству, используйте средства для сближения спортсменов.*

*В процессе преподавательской и тренерской деятельности не забывайте, что агрессивное соперничество постепенно втянет в соревнование и других, даже если это приведет к отрицательным последствиям.*

*Обеспечивайте положительную обратную связь, подбадривайте и поощряйте занимающихся независимо от результатов соревнований.*

*Обеспечивайте условия как для усвоения спортивных навыков и умений, так и для их отработки во время соревнования.*

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. «Победа — еще не все, это — лишь один аспект». Согласны ли вы с этим утверждением? Подтвердите свою точку зрения примерами.
2. Обсудите общие проблемы, возникающие из психологических исследований соперничества и сотрудничества, и их применение в спорте и на уроках физического воспитания.

3. Расскажите о классических экспериментах, которые провели Шериф и Шериф. Как ученые вызвали соперничество и враждебность? Как устраняли? Как можно использовать результаты этих экспериментов в практической деятельности?

4. Объясните, как игра «дилемма узника» позволяет лучше понять принципы соперничества и сотрудничества.

5. Расскажите о результатах исследований, проводившихся с участием представителей различных народов? Каково их значение?

6. Обсудите определение объективной соревновательной ситуации, предложенное Мартенсом. Вы согласны или не согласны с таким определением? Почему? Почему Мартенс определяет соревнование таким образом?

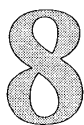
7. Почему нецелесообразно использовать определение соревнования, основанное на принципе «вознаграждения» в условиях соревновательной деятельности?

8. Опишите четыре этапа модели соревнования Мартенса, приводя примеры.

9. Обсудите три различные соревновательные ориентации, описанные в работе Джилла и Дитера.

10. Проанализируйте пять различных компонентных структур игр.

11. Обсудите основную философию кооперативных игр Орлика. Придумайте три игры с кооперативными средствами и кооперативными целями и объясните, почему они являются кооперативными.



ГЛАВА

## Обратная связь, подкрепление и внутренняя МОТИВАЦИЯ

Людам необходима обратная связь. Занимающемуся необходимо подбадривающее похлопывание по плечу, слова одобрения, видеокамера, запечатлевающая его умелые действия. Чтобы создать среду, способствующую росту мастерства спортсменов, специалисты используют различные методы мотивации, основанные на принципах подкрепления. Подкрепление представляет собой использование поощрений и наказаний для увеличения или снижения вероятности возникновения подобной реакции в будущем. Принципы подкрепления относятся к наиболее подробно изученным и используемым в психологии. Их корни заложены в теориях изменения поведения и выработки оперантного условного рефлекса. Известный теоретик Б. Ф. Скиннер (B. F. Skinner, 1968) считает, что обучение полностью основано на принципах подкрепления: «Обучение представляет собой использование различных подкрепляющих факторов в процессе подготовки занимающихся. Без обучения они учатся в своей естественной среде, однако преподаватели, используя различные факторы подкрепления, способствуют повышению эффективности обучения, стимулируют появление поведения, которое в противном случае развивалось бы очень медленно, а также добиваются развития поведения, которое в противном случае вообще бы не возникло» (с. 64—65).

В этой главе вы узнаете

- что такое подкрепление
- о положительных и отрицательных способах воздействия на поведение
- о способах использования программ модификации поведения в спорте
- о внутренней мотивации и внешних поощрениях
- о способах повышения внутренней мотивации
- о «приливе» — особом виде внутренней мотивации

### ПРИНЦИПЫ ПОДКРЕПЛЕНИЯ

*Поведение подкрепления* основано на двух основных принципах.

1. Если выполнение чего-либо приводит к хорошим последствиям (положительное подкрепление), люди, как правило, стараются повторить данное поведение для получения дополнительных положительных результатов.

2. Если выполнение чего-либо приводит к неприятным последствиям (отрицательное подкрепление), люди, как правило, стараются не повторять данного поведения с тем, чтобы избежать более отрицательных последствий.

Представим себе урок физкультуры, направленный на отработку элементов игры в футбол. Игрок выполняет пас своему товарищу по команде, который забивает гол. Учитель говорит: «Передача мяча открытому партнеру — залог успешной игры!» Игрок, по всей видимости, попытается выполнить такой же пас в последующих матчах, чтобы заслужить еще большую похвалу тренера. Теперь представим себе ситуацию, когда волейболист выполняет рискованную подачу мяча в прыжке и попадает мячом в сетку. Тренер кричит: «Думай головой, перестань выполнять такие подачи!». Скорее всего, этот игрок никогда больше не попытается выполнить такую подачу, дабы избежать критических замечаний со стороны своего наставника.

*Принципы подкрепления довольно сложные, поскольку люди*

- по-разному реагируют на один и тот же подкрепляющий фактор
- не всегда способны повторить желаемое поведение
- в разных ситуациях получают различные подкрепляющие факторы

Принципы подкрепления более сложные, чем может показаться. Очень часто один и тот же подкрепляющий фактор по-разному влияет на разных людей. Например, замечания в свой адрес один спортсмен может расценить как наказание, тогда как другой — как его признание.

Трудность заключается также в том, что люди не всегда могут повторить подкрепленное поведение. Например, разыгрывающий баскетбольной команды набрал в матче 30 очков, хотя обычно он набирает 10 очков за игру. Он получает похвалу и признание болельщиков и средств массовой информации за отличный результат и, естественно, хочет его повторить. Однако у него талант разыгрывающего, а не снайпера. Поэтому когда он начинает стараться набрать как можно больше очков, он в сущности играет в ущерб команде.

Вам необходимо учитывать все возможные виды подкреплений, а также знать, как каждый занимающийся их оценивает. Например, человек, занимающийся по программе, получает значительное положительное подкрепление от того, что находится в форме и хорошо выглядит. Однако занимаясь по программе, он меньше времени уделяет своей семье, что является отрицательным подкрепляющим фактором, который перевешивает положительный, вследствие чего человек бросает занятия. Очень часто тренеры, преподаватели и инструкторы по физической подготовке не подозревают о таких конкурирующих мотивах и подкрепляющих факторах.

### **Положительные и отрицательные подходы к воздействию на поведение**

Существуют положительные и отрицательные способы обучения и тренировки. Положительный подход, основанный на поощрении за соответствующее поведение, повышает вероятность возникновения желательных реакций в будущем. С другой стороны, отрицательный подход, основанный на наказании нежелательного поведения, должен привести к снижению вероятности его повторения в будущем. Положительный подход предназначен для подкрепления желательного поведения вследствие мотивации занимающихся на его повторение и поощрения в случае повторения такого поведения. Отрицательный подход направлен на искоренение нежелательного поведения посредством наказания и критики. Следовательно, основной мотивацией здесь является страх.

Большинство тренеров используют оба подхода в процессе мотивации и обучения спортсменов различным навыкам и приемам (Smith, Zane, Smoll, Correl, 1983). Вместе с тем спортивные психологи придерживаются мнения, что доминирующим подходом к спортсменам и людям, занимающимся физической культурой, должен быть положительный подход. Некоторые тренеры все же отдают предпочтение отрицательному подходу, в основе которого лежит наказание (Rushall, 1983). В нашем обществе наказание, пожалуй, наиболее распространенное средство контроля поведения.

### **Хотя некоторые тренеры по-прежнему отдают предпочтение угрозам наказания как основному средству мотивации, при работе со спортсменами рекомендуется использовать положительный подход**

Несомненно, что наказание позволяет контролировать и изменять поведение и поэтому имеет сторонников среди тренеров и преподавателей, использующих отрицательный подход в своей деятельности. Некоторые тренеры считают, что, наказывая спортсменов за ошибки, они помогут искоренить эти ошибки: если спортсмены будут бояться совершить ошибку, они будут больше стараться ее не совершить. Начинающие тренеры, как правило, стараются подражать своим более опытным коллегам (особенно если этих тренеров считают успешно работающими). Однако успешно работающие тренеры, использующие отрицательный подход, как правило, являются мастерами в области стратегии, обучения и технического анализа. Именно это часто является главными атрибутами их успешной деятельности, а не отрицательный подход, который они используют.

### **Недостатки наказания**

Имеются очевидные доказательства, что наказание и критика могут способствовать устранению нежелательного поведения. Вместе с тем отмечается, что эти режимы обучения имеют серьезные недостатки, подрывающие эффективность использования наказания для искоренения отрицательного поведения.

### **Две стороны мотивации**

*Тренер баскетбольной команды Индианы Бобби Найт имеет репутацию наставника постоянно кричащего и использующего запугивания своих подопечных. Найт также известен как великодушный тактик и знаток обороны. Он использует строжайшую дисциплину для обучения своих подопечных основам баскетбольного искусства. Многие из его бывших игроков рассказывают о «втором лице» тренера Найта, который проявляет искреннюю заботу о своих игроках. Многим из них он оказывал всяческую помощь и поддержку даже после того, как они прекратили выступления за команду. Успешная деятельность тренера Найта, по всей видимости, обусловлена не боязнью игроков, а способностью тренера сочетать высокую дисциплину с другими аспектами тренерской деятельности.*

Наказание обычно «срабатывает» в результате усиления боязни неудачи. Спортсмен, который боится неудачи, не подвергается мотивации и не наслаждается результатами победы;

он скорее старается избежать агонии поражения.

Боязь неудачи, как правило, приводит к снижению уровня физической деятельности. Спортсмен концентрирует все свое внимание на последствиях неудачного выступления и совершения ошибок, а не на том, что необходимо сделать, чтобы добиться успеха. Например, если баскетболистка боится, что тренер посадит ее на скамейку запасных, если она промахнется по кольцу или неточно отдаст пас партнеру, то она, скорее всего, станет напряженной и ее игра будет неуверенной. Вместе с тем для успешной игры требуется уверенность и определенная степень риска. Осторожная игра (поскольку вы боитесь совершить ошибку) в конечном итоге ведет к недостаточно эффективным действиям. Как показывают результаты исследований, спортсмены с высокой

степень боязни неудачи не только хуже выступают в соревнованиях, но и в большей степени подвержены травмам. Они получают меньшее удовольствие от занятий спортом и чаще бросают занятия (Orlick, Botterill, 1975, Smith, Smoll, 1983).

#### **Использование наказания и критики может**

- **повышать боязнь неудачи**
- **действовать как усиливающий фактор**
- **препятствовать усвоению навыков и умений**

Наказание может подкрепить нежелательное поведение в результате привлечения внимания к нему. В некоторых случаях только критические замечания могут привлечь внимание учащегося. Выделение учащегося, мешающего работе класса, привлекает к нему внимание. Тем самым наказание усиливает поведение, которое преподаватель хотел искоренить.

Еще одна проблема с использованием наказания состоит в том, что оно создает неприятную среду обучения. Отрицательное подкрепление может вызвать враждебные отношения между тренером и спортсменами. Со временем спортсмены и учащиеся могут утратить мотивацию вследствие постоянных критических замечаний в свой адрес. Более того, нежелательное поведение может быть не устранено, а лишь подавлено до тех пор, пока существует угроза наказания. Например, учащийся может усердно тренироваться, когда за ним наблюдает преподаватель, и работать спустя рукава, зная, что за ним не наблюдают. Люди не достигают своего потенциала, поскольку полностью не развивают внутреннюю мотивацию усердно работать постоянно.

### **ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ**

Спортивные психологи рекомендуют использовать положительный подход к мотивации с тем, чтобы избежать потенциальных побочных явлений, обусловленных использованием наказания в качестве основного подхода. Исследования показывают, что спортсмены, тренеры которых используют положительный подход, намного лучше относятся к товарищам по команде, получают большее удовольствие от занятий спортом, чем спортсмены, которые занимаются у тренеров, отдающих предпочтение отрицательному подходу (Martin, Нугаико, 1983). Рассмотрим некоторые из принципов, лежащих в основе эффективного использования положительного подкрепления.

#### **Выбор эффективных подкрепляющих факторов**

Вознаграждение должно отвечать потребностям тех, кто его получает. Чтобы выбрать адекватное вознаграждение, необходимо знать вкусы людей, с которыми вы работаете. Например, преподаватель физического воспитания может использовать анкету (табл. 8.1). Ответы учащихся на анкету (обратная связь) могут помочь преподавателю определить вид подкрепляющего фактора для использования в отношении каждого занимающегося. Иногда вы можете вознаградить всю команду или весь класс или поменять тип вознаграждения. Вознаграждения можно разделить на внешние, то есть исходящие из внешних источников, например, от тренера или преподавателя, и внутренние, например, гордость за выполнение и ощущение своих возможностей.

#### **Т а б л и ц а 8.1**

Ответьте, пожалуйста, на вопросы и отдайте анкету тренеру

##### *Социальные вознаграждения*

Отметьте предпочтительные для вас виды одобрения ваших действий другими.

- знаки, подаваемые с помощью лица (улыбка, кивок, подмигивание)
- знаки, подаваемые руками (хлопки, поднятие указательных пальцев вверх)
- физический контакт (похлопывание по спине, пожатие руки) похвала (ты хороший парень, ты красивый)
- восхваление спортивного мастерства (у тебя руки настоящего метателя) другие (указать)

##### *Вознаграждение спортивной деятельностью*

Какие виды деятельности ты предпочитаешь во время тренировки? Почему?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

(Примеры: иметь возможность поплавать; побросать по корзине; помочь тренеру подготовить экипировку; показать какие-нибудь элементы; поменять игровое амплуа).

##### *Эксперсии как вознаграждение*

Что бы вы предпочли совместно с командой

- посмотреть фильм о спорте
- посетить музей спорта
- встретиться с местным известным спортсменом
- посетить соревнования спортсменов высокого уровня
- побывать на тренировке спортсменов высокого уровня
- устроить вечеринку или танцы
- другие виды (указать)

##### *Материальные вознаграждения*

Что бы вы предпочли получить

- командный свитер
- приз
- командную форму

личную карточку, в которой бы отмечались ваши достижения еженедельно  
командную куртку  
другое

Данные (Martin, Lumsden, 1987)

### **Выбор времени и частоты подкреплений**

Эффективность вознаграждения во многом зависит от правильного выбора времени (когда целесообразно подкрепить) и частоты (как часто поощрять) подкрепления. На начальных этапах тренировки или развития умений желательные реакции следует подкреплять часто, почти непрерывно — после каждой правильной реакции. Как показывают исследования, непрерывная обратная связь не только способствует мотивации, но и обеспечивает занимающегося информацией о том, как он работает. После овладения определенным навыком или усвоения поведения частоту поощрений следует сократить, то есть использовать прерывистый метод поощрения (Martin, Pear, 1983).

Прерывистый тип подкрепления поведения оказывает более продолжительное действие, чем непрерывный при отсутствии дальнейших подкреплений. Таким образом, если на начальных этапах изучения целесообразно использовать непрерывный тип подкрепления, то после усвоения поведения — прерывистый тип.

### **РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ПОДКРЕПЛЯЮЩИХ ФАКТОРОВ**

- Социальные — похвала, улыбка, похлопывание по спине
- Материальные — призы, медали, нашивки, футболки
- Любимого вида деятельности — игра вместо разучивания элементов, игра в разных амплуа, отдых
- Специальные — посещение матча игроков высокого класса, вечеринка команды, приглашение известного спортсмена

### **На начальных этапах обучения целесообразно использовать непрерывное и немедленное подкрепление; на более поздних этапах эффективным является подкрепление прерывистого характера**

Чем раньше после реакции обеспечено подкрепление, тем сильнее его воздействие на поведение. Особенно важно подкрепление в период, когда спортсмен усваивает новые навыки и когда легко утратить уверенность при неправильном выполнении элемента. После усвоения навыка необходимость немедленного подкрепления отпадает, тем не менее необходимо определенное подкрепление, чтобы обеспечить адекватное поведение.

### **Выбор поведения для поощрения**

Большое значение имеет выбор соответствующего поведения для поощрения. Естественно, что вы не можете поощрять кого-нибудь всякий раз, когда он что-либо выполнит правильно. Поэтому вы должны определить наиболее важное поведение, которое следует поощрять. Многие тренеры и преподаватели поощряют своих подопечных только за результаты деятельности (например, победа), однако необходимо поощрять и другие виды поведения, о которых сейчас пойдет речь.

**Поощрение постепенного прогресса.** Когда люди усваивают новый навык или элемент, особенно сложный, они неизбежно совершают ошибки. На овладение могут уйти дни и недели. Поэтому целесообразно поощрять за незначительные успехи в овладении навыком. Этот метод, получивший название «формирование», позволяет человеку непрерывно прогрессировать. В сущности поощряют за выполнение, которое приближается к идеальному. Это стимулирует мотивацию и направляет деятельность. Например, если изучается выполнение подачи из-за головы (волейбол), то вы можете поощрять правильное выполнение подбрасывания мяча, затем — правильное выполнение движения, правильное нанесение удара, и, наконец, правильное выполнение всей подачи.

**Поощрение правильного выполнения (не только результата).** При акцентировании внимания на победе большинство тренеров, как правило, поощряют спортсменов за результат. Бейсболист выполняет трудную подачу в третью линию, однако третий защитник в невероятном прыжке ловит мяч. Во время следующей подачи этот же игрок выполняет подачу не совсем удачно, однако неудачно играет и принимающий. Кого в таком случае следует поощрять? Если спортсмен правильно выполнил элемент, то сделать больше он просто не мог. Результат иногда не зависит от игрока, поэтому поощрять следует правильные действия, а не результат.

**Поощрение усилий.** Очень важно, чтобы тренеры и преподаватели отмечали усилия своих подопечных. Не всем дано добиться успехов в спорте. Известный тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета Джон Вуден как-то заметил:

«Вы не найдете ни одного игрока, который выступал в моей команде и который когда-нибудь слышал, чтобы я хоть как-то упоминал о победе. Перед выходом на площадку я говорил своим игрокам: когда матч закончится, я хочу, чтобы они шли с высоко поднятыми головами. Человек идет с высоко поднятой головой только в том случае, если он уверен, что сделал все как надо... Это означает сделать все, на что вы способны... Выложиться целиком и полностью. Отдать все усилия».

**Поощрение ведения честной игры.** Когда необходимо победить, очень легко забыть о необходимости вести честную игру. Следует поощрять игроков, демонстрирующих настоящее спортивное поведение, ответственность, рассудительность, самоконтроль и т. п.

### **Обеспечение информации о результатах**

Обеспечивайте занимающихся информацией о точности и правильности выполнения задания. Этот тип информации — знание результатов — обычно сообщается тренером или преподавателем после завершения действия. Например, тренер работает со спортсменкой, получившей травму колена, чтобы увеличить гибкость в процессе реабилитации. Он предлагает ей согнуть ногу в коленном суставе насколько это возможно. После этого он ей сообщает, что по сравнению с предыдущей неделей уровень гибкости увеличился с 50 до 55 градусов.

**Преимущества знания результатов.** Знание результатов имеет ряд положительных моментов. Во-первых, спортсмены знают, что они делают неправильно и получают определенный ориентир, как выполнять тот или иной элемент. С помощью такой информации они могут корректировать свои действия в последующих попытках.

Во-вторых, подобная информация может оказывать подкрепляющее воздействие, особенно если упражнение выполняется правильно. В следующий раз спортсмен попытается повторить свои правильные действия или даже усовершенствовать их.

И, наконец, знание результатов оказывает мотивирующее воздействие. Очень часто спортсмены не могут сами выявить свои достижения в выполнении упражнения, поэтому инструктор или тренер становится основным источником мотивации к совершенствованию.

**Виды оценки результатов.** Словесная похвала, выражение лица, похлопывания по плечу — легкие и эффективные способы подкрепления желательного поведения. Замечания типа «Отлично сыграно!», «Именно так!», «Это немного лучше» и т. п. могут оказывать мощное подкрепляющее воздействие. Подобное поощрение будет еще более эффективным, когда вы выделяете определенный вид поведения. Например, тренер может сказать спринтеру: «Ты выполнил старт с колодок именно так, как надо». Тренер точно определяет, что именно спортсмен выполняет правильно.

### **Обеспечение реальной обратной связи**

Обратная связь должна быть реальной и соответствовать определенному поведению. Независимо от того, используется ли критика или похвала, обратная связь должна соответствовать определенному поведению. Нецелесообразно, например, сказать ученику, который испытывает очевидные трудности в процессе изучения нового гимнастического элемента: «Продолжай в том же духе». Вы должны объяснить ученику, как правильно следует выполнять данный элемент: «Не забывай прижимать руки к туловищу во время выполнения прыжка». Подобная взаимосвязь убеждает ученика в том, что вы действительно хотите ему помочь.

### **ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ**

Положительное подкрепление должно быть доминирующим методом изменения поведения; по мнению ученых, 80—90 % подкреплений должны быть положительными. Несмотря на то что наказание характеризуется возможными побочными явлениями, особенно если применяется слишком часто, иногда его просто необходимо использовать, чтобы искоренить нежелательное поведение.

### **ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ В СПОРТЕ**

Систематическое использование основных принципов положительного и отрицательного подкрепления для достижения желаемого поведения и искоренения нежелательного имеет различные названия в литературе по спортивной психологии: вероятностное управление (Siedentop, 1980), поведенческая тренировка (Martin, Lumsden, 1987), модификация поведения (Donahue Gill, King, 1980). Все эти понятия характеризуют попытки создать необходимую среду посредством систематического использования подкрепления, особенно во время тренировочного процесса. Вообще поведенческие методики используют в спорте и физической культуре с тем, чтобы помочь занимающимся поддерживать ориентацию на задание, а также необходимую мотивацию на протяжении тренировочного периода.

### **Оценка поведенческих программ**

Имеющиеся данные показывают, что систематически используемые методы подкрепления эффективно изменяют поведение, включая выполнение определенных навыков и умений, поведение тренера и преподавателя, сокращение количества ошибок. Кроме того, они оказывают воздействие на посещаемость занятий, спортивное мастерство и единство команды. Использование поведенческих методик в некоторых программах позволяло повысить работоспособность пловцов во время тренировочного занятия (McKenzie, Rushall, 1974), физическую подготовленность (Keefe, Blumenthal, 1980), снизить количество ошибок, совершаемых теннисистами, футболистами и гимнастами (Allison, Ayllon, 1980), удерживать голову игроков в гольф в неподвижном положении во время удара (Simek, O'Brien, 1981). Рассмотрим некоторые из этих программ.

### **РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАКАЗАНИЯ**

- за нарушение одних и тех же правил наказание должно быть одинаковым для всех
- наказывайте не человека, а его поведение — объясните занимающемуся, что его поведение необходимо изменить
- позволяйте спортсменам участвовать в выборе наказания за нарушение правил
- не используйте физические упражнения в качестве наказания
- будьте уверены, что наказание не будет воспринято как поощрение или просто как внимание
- не кричите на виновного, просто сообщите ему о наказании
- не наказывайте спортсменов за ошибки, совершаемые во время игры
- не наказывайте виновных в присутствии товарищей по команде или одноклассников
- используйте наказание «экономно»

**Обратная связь и подкрепление в футболе.** Исследование Комаки и Барнетта (Komaki, Barnett, 1977) представляет собой хороший пример использования обратной связи и поощрения для улучшения выполнения некоторых специальных умений и навыков. Барнетт тренировал футбольную команду «Поп Уорнер» и хотел выяснить, совершенствуют ли его подопечные основные атакующие действия. Совместно с Комаки он наметил 3 метода организации атаки и 5 игроков (центр, полузащитник и



атакующие защитники), ответственных за организацию атаки. Каждый метод организации атаки был разделен на 5 этапов. Например: (а) полузащитник и центр меняются местами; (б) обманные ходы полузащитника и правого полузащитника и т. д.

После сбора данных в течение начального периода (10 тренировочных занятий и игр) тренер систематически подкреплял и обеспечивал обратную связь. Обратная связь включала:

- демонстрацию правильных действий на каждом этапе;
- «контрольный лист» тех частей действий, которые были выполнены правильно;
- поощрение за правильное выполнение каждого этапа.

После этого авторы исследования проверили эффективность программы, сопоставив процент этапов, выполненных правильно до и после подкрепления (около 2 недель). Процент правильно выполненных действий существенно повысился.

### Улучшение посещаемости тренировочных занятий

*Члены команды пловцов очень плохо посещали тренировочные занятия/а также нередко опаздывали на них. Чтобы решить эту проблему, тренер вывесил доску посещаемости занятий с именами всех пловцов (табл. 8.2). На первом этапе на доске посещаемости отмечали пловцов, которые приходили на тренировку. На втором этапе пловцы, чтобы быть отмеченными, должны были на занятия не опоздать. На заключительном этапе отмечали только тех пловцов, которые вовремя приходили на тренировочное занятие и плавали в течение всего занятия. Описанный метод привел к существенному улучшению посещаемости на всех трех этапах (McKenzie, Rushall, 1974).*

*Затем была разработана программа, предусматривающая вывешивание на доске данных о работе каждого пловца на каждом занятии. Производительность группы увеличилась на 27 %, то есть каждый пловец стал проплывать на 619 ярдов больше. Программа сыграла важную мотивационную роль: каждый пловец мог видеть результаты своих товарищей.*

**Регистрация в баскетболе.** Другая программа касалась поведения связанного и не связанного с игрой (Siedentop, 1980). Тренер баскетбольной команды начальной школы был встревожен тем, что его подопечные слишком часто критиковали друг друга во время тренировочных занятий, что мешало им сконцентрироваться при выполнении бросков по корзине. Тренер решил начислять каждому игроку очки за выполнение броска по корзине в прыжке, выполнение штрафных бросков, за подбадривание товарищей по команде во время игры и на тренировочных занятиях и т. д. Если же тренер замечал, что игрок «плохо себя ведет», очки снимались. В конце сезона на торжественном ужине игроку, набравшему наибольшее количество очков, вручался специальный приз.

Программа, использованная тренером, привела к удивительным результатам: спустя всего несколько недель процент попаданий в корзину в прыжке увеличился с 37 до 51, процент попаданий при выполнении штрафных бросков — с 59 до 67, а процент подбора мяча — с 68 до 80. Но наиболее существенные изменения произошли в отношениях между игроками. Перед внедрением программы на каждом тренировочном занятии 4—6 раз звучали слова критики в адрес того или иного игрока и 10—12 подбадриваний друг друга. После внедрения программы уже спустя несколько тренировочных занятий игроки подбадривали друг друга до 80 раз на одном тренировочном занятии. В конце сезона команда была очень сплоченной.

Итак, очевидно, что поведенческие методы обеспечивают положительные изменения поведения. Рассмотрим основные рекомендации, направленные на повышение эффективности этих методов.

Пловец	Посещение				Посещение без опозданий					Посещение без опозданий и плавание на протяжении всего занятия			
	д	н	и		н	е	д	е	л	и			
Антонио													
Маркус													
Мария													
Кен													
Отелло													
К арен													
Джош													
Кира													
Кетлин													
Боб													

### ОПРЕДЕЛИТЕ ПОВЕДЕНИЕ, НА КОТОРОЕ СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Начиная программу, определите несколько видов поведения, на которые следует обратить внимание. Если сфокусировать внимание занимающихся на изменении нескольких видов поведения, они не окажутся перегруженными, пытаясь добиться

слишком много слишком быстро. Кроме того, довольно трудно одновременно следить за тем, что делают все занимающиеся. Контролируя один-два вида поведения, вы сможете точнее зарегистрировать целевое поведение и осуществить подкрепление.

### **Определяйте нужный вид поведения**

Пытайтесь определить поведение таким образом, чтобы его можно было легко контролировать и регистрировать. Например, посещаемость, процент попаданий при выполнении штрафных бросков, правильное выполнение навыка — относительно объективные и конкретные виды поведения. А вот такой вид поведения, как усилие, трудно измерить. Необходимо говорить спортсменам, какие виды поведения от них ожидают.

### **Регистрация поведения**

Регистрируйте поведение на контрольном листе, чтобы обеспечить обратную связь. Тренеры и преподаватели, как правило, слишком заняты, чтобы регистрировать поведение, поэтому регистрацией целесообразно заниматься помощникам тренеров, менеджерам, ассистентам преподавателя.

### **Обеспечение адекватной обратной связи**

Подробная обратная связь повышает мотивацию (Rushall, 1979). Если человек видит на легко читаемом графике отметки, которые четко показывают его прогресс, это повышает его внимание, самооценку и, в конечном счете, мотивацию. Следует, однако, отметить, что некоторые люди не расположены к подобной иллюстрации. Главное внимание всегда следует обращать на самосовершенствование; не допускайте возникновения нездорового соперничества между членами одной команды.

### **Четко указывайте результаты**

Учащиеся и спортсмены предпочитают ясность в отношении требуемого поведения, а также в отношении последствий данного поведения. Если за определенное поведение во время тренировочного занятия предполагается включить спортсмена в стартовый состав на следующий матч, тренер должен четко и ясно об этом сказать.

### **Система поощрений**

Для многих спортсменов и студентов характерна достаточная мотивация, однако им требуется систематическая программа, направляющая эту мотивацию. Чем меньше мотивированы спортсмены и учащиеся, тем больше им нужны внешние поощрения. Вместе с тем, наиболее мощным видом мотивации является внутренняя мотивация.

## **ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ И ВНЕШНИЕ ПООЩРЕНИЯ**

В мире спорта интенсивно используются внешние поощрения. В большинстве лиг во время банкетов по поводу завершения сезона соревнований раздаются награды, призы, нашивки, деньги и т. д. Преподаватели начальных классов нередко награждают своих учеников наклейками, игрушками и т. п. Сторонники внешних поощрений считают, что они повышают мотивацию, способствуют обучению и повышают желание продолжать заниматься. Систематическое использование поощрений приводит к желаемым изменениям поведения в спорте, физической культуре.

### **Аддитивный подход**

Мы знаем, что мотивация имеет два источника: внешний и внутренний. При использовании внешних поощрений мотивация осуществляется различными людьми в результате положительных и отрицательных подкреплений. Однако люди занимаются спортом и физической культурой также по причинам внутреннего характера. Люди с внутренней мотивацией испытывают удовольствие от соревнования, ищут радость в мышечной активности и стараются как можно лучше овладеть умениями и навыками. Людей, которые занимаются спортом или физической культурой из любви к ним, можно считать внутренне мотивированными, равно как и тех, которые соревнуются ради тщеславия. Невольно напрашивается вопрос, что произойдет при сочетании внешних поощрений и внутренней мотивации?

### **Подрывают ли внешние поощрения внутреннюю мотивацию**

Интуитивно можно предположить, что сочетание внешней и внутренней мотивации обеспечит более высокий уровень мотивации. Внешние поощрения (например, призы) в сочетании с внутренней мотивацией (например, соревнования колледжа по волейболу) должны соответствующим образом повысить мотивацию. Естественно, нельзя предположить, что эти внешние поощрения снизят внутреннюю мотивацию. Давайте все же рассмотрим влияние внешних поощрений на внутреннюю мотивацию.

Первые исследователи и практики рассматривали внутреннюю и внешнюю мотивацию в качестве аддитивных (то есть чем больше тем лучше). Некоторые люди, однако, отмечали отрицательное воздействие внешних поощрений на внутреннюю мотивацию. Например, Альберт Эйнштейн так охарактеризовал сдачу экзаменов: «Подобное принуждение оказывает столь отпугивающее действие, что после того как я сдал последний экзамен, рассмотрение любой научной проблемы в течение целого года казалось мне просто неприятным» (Bernstein, 1973, с. 88). Когда люди считают причиной своего поведения себя, они внутренне мотивированы. И наоборот, когда причиной поведения считается какой-либо внешний фактор (например, я сделал это ради денег), люди внешне мотивированы. Как правило, чем больше человек мотивирован внешне, тем меньше его внутренняя мотивация (deCharms, 1968).

### **О чем говорят результаты исследований**

В конце 1960-х годов ученые стали регулярно изучать взаимосвязь между внешними поощрениями и внутренней мотивацией. Эдвард Деси (Edward Deci, 1971, 1972) использовал игру, которая заключалась в том, чтобы определенным образом сложить множество блоков различной формы. Половине испытуемых (студентам колледжей) было предложено вознаграждение в 1 доллар за решение каждого из трех заданий в отведенное время, тогда как другая половина испытуемых работала над решением

бесплатно. После того как испытуемые решили часть заданий, экспериментатор покинул комнату и наблюдал за ними через одностороннее зеркальное стекло, чтобы оценить стремление работать над решением задания во время 8-минутного перерыва. На столах, где испытуемые решали задания, находились также различные интересные журналы. Таким образом, количество времени, затраченного испытуемыми на решение задания во время перерыва, было мерой внутреннего интереса к заданию. Испытуемые, которые получали вознаграждение, работали над решением задания во время перерыва значительно меньше (106 с), чем те, которые не получали вознаграждения (206 с).

В более позднем исследовании, которое называлось «Превращение игры в работу» (Turning Play Into Work), Леппер и Грин (Lepper, Greene, 1975) использовали в качестве испытуемых детей садика и выбрали вид деятельности, который был внутренне мотивированным для них, — рисование фломастером. Были предусмотрены три условия. При условии «ожидаемого поощрения» дети рисовали картину, чтобы получить сертификат «хороший игрок». При условии «неожиданного поощрения» детей (не ожидавших этого) поощряли после выполнения задания. При условии «никакого поощрения» дети не ожидали поощрения и не получали его. Спустя неделю проанализировали интерес детей к этому виду деятельности в ситуации свободного выбора. Дети, которые рисовали фломастером в ожидании поощрения, снизили уровень внутренней мотивации, тогда как дети двух других групп продолжали использовать фломастеры столько же времени, сколько и до эксперимента. Когда ожидаемое поощрение было устранено, у детей также исчезла основная причина использования фломастеров, хотя первоначально они были мотивированы на их использование. Это исследование показывает потенциальные долгосрочные влияния внешних поощрений и важность изучения проблемы использования поощрений.

### **«Разрушение» внутренней мотивации**

*Пожилый мужчина жил на ферме. Он хотел тишины и покоя. Однако группа подростков повадилась играть в бейсбол на его прекрасной лужайке, поднимая при этом шум и гам. После многочисленных попыток прогнать подростков со своей территории, старик решил изменить тактику. На следующий день, когда прибыли подростки, он сказал им, что очень одинок и ему нравится, что они приходят сюда поиграть в бейсбол. Фермер предложил платить каждому из них по 25 центов всякий раз, когда они будут у него играть. Подросткам это пришлось по душе. Через несколько дней старик снова подошел к подросткам и, извиняясь, сказал: поскольку он живет только на пособие по старости, ему накладно платить по 25 центов, но он может платить по 15. Подростков это вполне устраивало. Однако спустя еще несколько дней старик сократил оплату до 10 центов. Наконец он сказал, что может платить только 5 центов. Возмущенные подростки ответили: «За кого ты нас принимаешь? Мы не собираемся играть на твоей лужайке всего за пятак!» И они быстро скрылись и больше не появлялись.*

### **ТЕОРИЯ КОГНИТИВНОЙ ОЦЕНКИ**

Чтобы лучше объяснить различные воздействия поощрений на внутреннюю мотивацию, Деси с коллегами разработали концептуальный подход, который назвали теорией когнитивной оценки (Deci, 1975; Deci, Ryan, 1985). Согласно этой теории, внешние поощрения могут оказать воздействие на внутреннюю мотивацию посредством двух процессов. Один процесс называется контролирующим и способствует снижению внутренней мотивации. Второй процесс называется информированием и может приводить либо к снижению, либо к повышению внутренней мотивации — в зависимости от типа информации.

#### **Увеличение или снижение внутренней мотивации зависит от того, как человек воспринимает поощрения**

##### **Аспект контролирурования**

Люди ощущают непосредственный конфликт между контролем со стороны кого-либо, использующего поощрение, и потребностью в самоопределении. Иными словами, люди с внутренней мотивацией уверены в том, что они что-либо выполняют, поскольку хотят этого, а не потому, что надеются на внешнее поощрение. Если люди контролируются поощрением (например, я играю только потому, что мне платят), причина их поведения находится вне их самих. В истории с подростками, которые играли в бейсбол на территории фермера, у детей первоначально была внутренняя мотивация к игре в свое удовольствие. Однако затем, когда им предложили деньги, внутренняя мотивация перешла во внешнюю. Теперь их контролировали деньги, которые стали главной причиной игры.

##### **Информационный аспект**

Информационный аспект влияет на внутреннюю мотивацию, изменяя ощущения собственной компетентности. Когда человек получает поощрение за какое-то достижение, например, приз самому ценному игроку, это обеспечивает положительную информацию о его компетентности и должно повысить внутреннюю мотивацию. В то же время отрицательная информация (неосуществленное стремление получить приз) снижает ощущение компетентности, а также внутреннюю мотивацию.

#### **Сравнение информационного и контролирующего аспектов**

Согласно теории когнитивной оценки, каждое поощрение включает как контролирующий, так и информационный аспекты. Влияние поощрения на внутреннюю мотивацию зависит от того, как человек его воспринимает (более информационным или более контролирующим). Например, награждение игроков или команд призами выглядит вполне положительным. Однако поскольку поощрение связано с компетентностью спортсменов, игроки могут воспринять вручение призов как фактор,

контролирующий их поведение (то есть как уверенность в том, что они не перейдут в другую команду на следующий сезон). Поэтому спортсмен должен быть абсолютно уверенным в том, что поощрение обеспечивает положительную информацию о его компетентности, и не является средством контроля за его поведением.

Представьте себе, как чувствуют себя молодые спортсмены, вынужденные удовлетворять спортивные запросы своих родителей. Родители, получающие удовлетворение от спортивных достижений своих детей, очень часто «давят» на них, чтобы они добивались победы любой ценой. Контролирующий аспект спортивных наград в этом случае превосходит информационный, поскольку молодые спортсмены воспринимают потребность завоевывать призы для удовлетворения запросов своих родителей.

**Поощрения, которые воспринимаются как контролирующие поведение человека или обеспечивающие информацию о некомпетентности человека, снижают уровень внутренней мотивации**

**Поощрения, несущие информационный аспект и обеспечивающие положительную обратную связь о компетентности человека, повышают уровень внутренней мотивации**

## **КАК ВНЕШНИЕ ПООЩРЕНИЯ ВОЗДЕЙСТВУЮТ НА ВНУТРЕННЮЮ МОТИВАЦИЮ В СПОРТЕ**

Внешние поощрения имеют потенциальные недостатки. Ричард Годд, игрок Национальной футбольной лиги, описывает энтузиазм, который царил в его бывшей команде университета Алабамы: «Все игроки получали удовольствие от игры. Никому из нас ничего не платили». Мэд-жик Джонсона однажды спросили, были ли у него щедрые предложения во время выступлений в различных командах колледжей. Он ответил: «Мне предлагали машины и деньги. Я воспринимал это как попытку купить меня, а мне не нравилось, что кто-то пытается это сделать». Обратите внимание, что Джонсон имеет в виду контролирующий аспект поощрений. Он не хотел, чтобы кто-нибудь контролировал его посредством взяток и других предложений. Таким образом, приведенные высказывания спортсменов свидетельствуют о том, что иногда спортсмены воспринимают поощрения как попытку подорвать внутреннюю мотивацию в спорте. Посмотрим, что думают по этому поводу ученые.

### **Стипендии**

Одним из первых исследований влияния внешних поощрений на внутреннюю мотивацию в спорте было исследование Риана (Ryan, 1977, 1980). В нем приняли участие футболисты колледжей, получавшие и не получавшие стипендию. Отмечено, что учащиеся, получавшие стипендию, в меньшей степени испытывают удовольствие от игры, чем учащиеся, которые ее не получали. Более того, первые с каждым годом снижали уровень внутренней мотивации, поэтому минимальный уровень удовольствия от игры у них наблюдался на последнем году обучения в колледже. Позже Риан наблюдал спортсменов обоего пола различных школ, занимающихся разными видами спорта (1980). Снова было установлено, что у игроков, получающих стипендию, более низкий уровень внутренней мотивации. Вместе с тем у борцов и спортсменов 6 различных видов спорта, получавших стипендию, были отмечены более высокие уровни внутренней мотивации, чем у тех, кто ее не получал.

**Спортивные стипендии могут повышать или снижать уровень внутренней мотивации спортсменов в зависимости от того, какой аспект — информационный или контролирующий — преобладает**

Эти различия можно объяснить на основании контролирующего и информационного аспектов поощрений. Стипендия может выполнять информационную функцию — она «говорит» спортсменам, что они молодцы. Это является особенно информативным для борцов и спортсменов, которые получают значительно меньше стипендий, чем остальные спортсмены. Вспомним, что в 1980 г. существовало совсем немного спортивных стипендий для борцов и спортсменов.

Футбол — это вид спорта, который дает большинству университетов значительные доходы. Некоторые тренеры используют футбольные стипендии для контроля за поведением игроков. Спортсмены очень часто сталкиваются с тем, что должны хорошо выступать, иначе лишатся стипендии. Иногда игроков, которые выступают хуже, чем ожидает от них тренер, заставляют выполнять порядком надоевшие упражнения. В таких условиях контролирующий аспект, преобладая над информационным, ведет к снижению внутренней мотивации среди игроков, получающих стипендию.

### **Успех и неудача**

Успех и неудача также влияют на внутреннюю мотивацию. Манипулируя восприимчивостью успеха и неудачи испытуемых при выполнении двигательного задания, Вайнберг с коллегами обнаружили, что после успеха у людей наблюдаются более высокие уровни внутренней мотивации (Weinberg, 1979;

Weinberg, Jackson, 1979; Weinberg, Ragan, 1979). Успех и неудача имеют большую информационную значимость в соревновании. У мужчин отмечали значительно более высокие уровни внутренней мотивации после успеха, чем после неудачи. В то же время у женщин различия в уровне внутренней мотивации после успеха и неудачи были незначительными, что говорит о том, что соревновательный успех имеет большее значение для мужчин, чем для женщин (Deaux, 1977). Когда мужчины добиваются успеха, они проявляют высокий внутренний интерес к заданию, когда терпят неудачу — быстро теряют интерес и уровень внутренней мотивации у них снижается. Женщин меньше пугает информация, содержащаяся в соревновательной неудаче, по всей видимости потому, что их это не настолько нуждается в демонстрации успеха, как у мужчин.

Исследование с участием юных хоккеистов также показало, что положительная обратная связь повышает ощущение компетентности, что, в свою очередь, увеличивает внутреннюю мотивацию (Vallerand, 1983; Vallerand, Reid, 1984).

**Соревновательный успех, как правило, повышает внутреннюю мотивацию, тогда как неудача приводит к ее снижению**

Мы чаще всего обращаем внимание на то, кто выиграл или проиграл соревнование, что представляет собой объективный результат. Вместе с тем иногда вы отлично играете, но уступаете более сильному сопернику, тогда как в другой раз, играя плохо,

вы побеждаете более слабого соперника. Эти субъективные результаты также влияют на внутреннюю мотивацию спортсмена. Люди, которые ощущают, что выступают хорошо, имеют более высокие уровни внутренней мотивации, чем те, которые воспринимают свое выступление как слабое (McAuley, Tammen, 1989). Победа и поражение в меньшей степени влияют на уровень внутренней мотивации, чем восприятие (оценка) своих действий. Старинная пословица, которая гласит: «Главное не то, выигрываете вы или проигрываете, а то, как вы играете», — вполне применима к определению влияния уровня физической деятельности на внутреннюю мотивацию. Тренеры и родители могут повышать внутреннюю мотивацию посредством субъективной обратной связи с акцентом внимания на то, что делалось правильно, независимо от объективной неудачи.

## ПОВЫШЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ МОТИВАЦИИ

Задача тренеров, преподавателей физической культуры и инструкторов по физической подготовке состоит именно в том, чтобы применять поощрения (а также и другие методы) так, чтобы они повышали восприятие успеха, а также способствовали повышению внутренней мотивации занимающихся. Предлагаем вашему вниманию некоторые рекомендации по повышению внутренней мотивации:

- *Обеспечение успешного опыта.* Воспринимаемый успех повышает ощущение собственной компетентности. Например, если вы немного опустите кольцо и организуете тренировку юных баскетболистов таким образом, чтобы она обеспечила успешный опыт, вы повысите их ощущение собственной компетентности. Не забудьте обеспечить положительную обратную связь, касаящуюся тех аспектов деятельности, которые выполняются правильно.

- *Обеспечение соответствия поощрения выполняемой деятельности.* Связывайте поощрение с определенным поведением, чтобы повысить информационную значимость поощрения. Поощрение правильного ведения игры, проявления товарищества, овладения новым элементом обеспечивает информацию о компетентности спортсмена. Занимающиеся должны быть уверенными, что вы поощряете их за правильное выполнение какого-либо элемента, навыка и т.д., а не пытаетесь их каким-либо образом контролировать. Делайте акцент на информационный аспект поощрений.

- *Используйте словесные и другие виды поощрения.* Многие люди забывают, какое мощное воздействие оказывает слово. Словесное подбадривание обеспечивает положительную обратную связь и помогает спортсменам продолжать стремиться к совершенствованию. Это особенно важно для спортсменов, которые находятся на вторых ролях, а также для студентов, не имеющих достаточных данных для занятий спортом и физической культурой. Например, ученикам с избыточной массой тела требуется большой объем положительной обратной связи, чтобы сохранить мотивацию и чувствовать себя хорошо. Простой шлепок по спине или слова «отличная работа» являются достаточным признанием вклада спортсмена в успех команды или достижения личной цели.

- *Изменение содержания и последовательности выполнения упражнений.* Как известно, спортивная тренировка может быть довольно скучной. Поэтому необходимо нарушать монотонность занятия, меняя последовательность выполнения упражнений, а также сами упражнения. Кроме того, подобное разнообразие дает возможность спортсменам попробовать себя в различных позициях. Инструкторам по физической подготовке также необходимо стремиться к разнообразию занятий, поскольку количество бросающих занятия по программам часто достигает 50 %.

- *Вовлечение участников в принятие решения.* Занимающиеся могут, например, высказать свои соображения по поводу организации тренировочного занятия, определения состава команды, разработки правил и т. п. Люди ощущают более высокий уровень собственной компетентности, когда они принимают активное участие в процессе обучения.

- *Определяйте реальные цели.* Не все занимающиеся могут стать победителями. Поэтому необходимо определять реальные цели, исходя из собственных способностей. Эти цели могут относиться не только к результату выступления. Это может быть сохранение эмоционального контроля, проведение на площадке столько-то минут и т. п. Цели, предполагающие показать определенный результат, основанные на собственном уровне демонстрируемых результатов (например, улучшить результат в беге на 1 милью позволяют занимающимся контролировать свой результат (они не зависят от игры соперника) и повышают вероятность достижения успеха. В свою очередь, достижение поставленной цели является признаком компетентности, что положительно влияет на мотивацию (более подробно об этом идет речь в главе 17).

## «ПРИЛИВ» - ОСОБЫЙ ТИП ВНУТРЕННЕЙ МОТИВАЦИИ

Наиболее интересным исследованием проблемы повышения внутренней мотивации явилась работа Михалия Чикшентмихалуи (Mihalyi Csikszentmihalyi, 1975). В то время как большинство ученых занимались изучением факторов, подрывающих внутреннюю мотивацию, он исследовал те факторы, которые обуславливали внутреннюю мотивацию задания. Он исследовал такие виды физической деятельности, как альпинизм, танцы, шахматы, музыка и любительская атлетика, то есть те, которыми люди занимаются с большим энтузиазмом, как правило, не получая никаких внешних поощрений. Ученый выявил общие элементы, которые обуславливают внутреннюю мотивацию этих видов деятельности.

Чикшентмихалуи назвал холистическое ощущение, которое испытывают люди при полном вовлечении в деятельность или при выполнении ее «в автоматическом режиме», «приливом». Он считает, что «прилив» наступает тогда, когда ваши умения соответствуют заданию, которое предстоит выполнить. Уровень внутренней мотивации является максимальным, и достигается наивысший результат. Если же задание превышает ваши способности, вы начинаете нервничать и выступаете плохо. С другой стороны, если ваши способности превышают потребности задания, вы испытываете скуку, и тоже выступаете менее удачно.

Обратите внимание, что на рис. 8.1 «прилив» отмечается при высоких способностях (умениях) и потребностях задания. Например, если у спортсмена высокий уровень мастерства и такой же высокий уровень у его соперника, то у спортсмена может возникнуть «прилив». Однако если спортсмен с меньшим уровнем мастерства встречается с более сильным соперником, то у него возникнет ощущение беспокойства. Сочетание низкого уровня мастерства с низкими потребностями задания приводит к апатии, а сочетание высокого уровня мастерства и низких потребностей задания — к скуке.

### Как люди достигают «прилива»

Тренеры и преподаватели, несомненно, помогли бы студентам и спортсменам достигать «прилива», если бы знали, как это сделать.

Как все же войти в состояние «прилива»? Исследования с участием фигуристов (Jackson, 1992) показали, что наибольшее значение для «вхождения в состояние прилива» имеют следующие факторы:

• *Положительное психическое состояние.* Уверенность, положительные мысли и высокий уровень мотивации способствовали вхождению фигуристов в состояние «прилива». Положительное самовнушение типа «Это именно то, что я хочу делать, это то, что я должен делать...» имеет отношение к этому состоянию, при котором ничто не может вам воспрепятствовать достичь того, чего вы хотите (Jackson, 1992, с. 171).

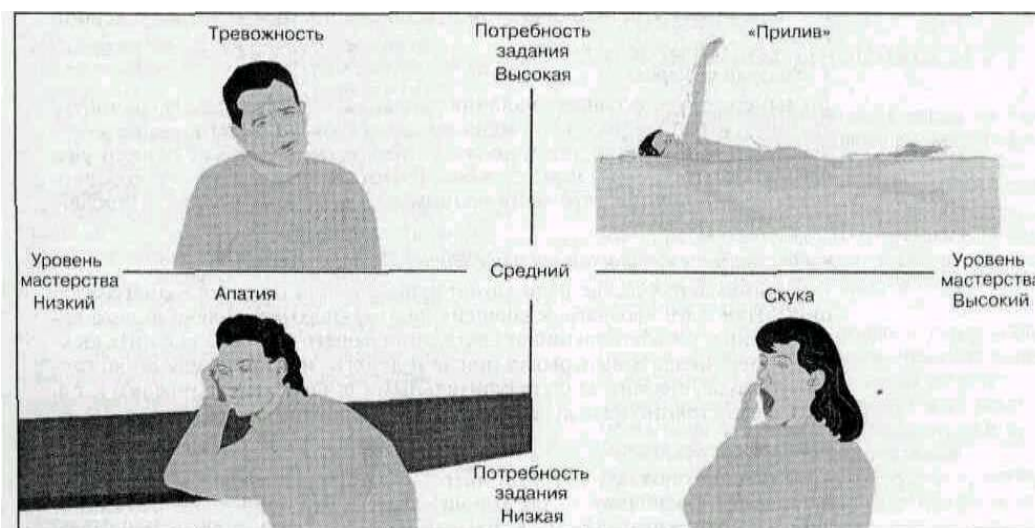


Рис. 8.1. Модель «прилива». Данные Kimiecik, Stein (1992)

• *Положительная предсоревновательная и соревновательная реакция.* Расслабленность, контролируемый уровень тревожности и удовлетворение от деятельности способствуют возникновению состояния «прилива». Ряд спортсменов отмечали достижение равновесия между спокойствием и возбуждением. Один из фигуристов заметил: «Расслабление и уверенность, однако вы должны немного волноваться, вы не должны быть чересчур расслабленным» (Jackson, 1992, с. 171).

• *Поддержание соответствующего фокуса.* Фокусировка перед выступлением и фокусировка на ключевые моменты своей программы. Один из фигуристов охарактеризовал положительный результат фокусировки следующим образом: «Благодаря полной фокусировке вы легко концентрируете свое внимание» (Jackson, 1992, с. 172).

• *Физическая готовность.* Выполнение всего объема тренировок, ощущение полной физической готовности. Могут ли спортсмены контролировать эти мысли и ощущения. Опрошенные Джэксоном фигуристы выразили различные точки зрения:

«Да, я думаю «прилив» можно усилить. Это неосознанное усилие. Если вы попытаетесь это сделать, у вас ничего не получится. Я не думаю, что его можно включить и выключить, как свет» (Джэксон, 1992, с. 174).

#### Факторы, мешающие возникновению «прилива» или прерывающие «прилив»

Важно знать не только как повышать вероятность возникновения «прилива», но и какие факторы могут помешать его возникновению или прервать «прилив» (Jackson, 1992). Вот эти факторы:

- физические проблемы (травмы, ошибки и утомление)
- неспособность поддержать фокус — потеря концентрации, отвлечение, удивление, прерывание
- отрицательное психическое состояние — отрицательное самовнушение, самокритичное отношение, отсутствие веры в себя.

### Составные элементы «прилива»

#### • *Полная поглощенность деятельностью*

«Главное — это игра... Иногда я размышляю о какой-либо проблеме, например, о ссоре с моей подругой, и мне приходит в голову мысль, что это — ничто по сравнению с игрой. Вы можете думать о вашей проблеме целый день, но как только вы выходите на площадку, все забывается... Когда вы играете в баскетбол, вы думаете только о нем».

#### • *Поглощенность действием и осознание*

Вы осознаете свои действия, но не осознаете, что осознаете это. «Единственная мысль, которая у меня постоянно возникает в мозгу, — хорошо сыграть. Мне в действительности не нужно думать. Когда я играю (в волейбол), игра идет сама по себе. Это хорошее ощущение».

#### • *Утрата самосознания*

«В альпинизме человек, как правило, поглощен тем, что творится вокруг него, на вершине, поглощен поиском опоры, хорошей позиции тела и т. д. и может утратить осознание своей сущности и «слиться с вершиной».

• *Чувство контроля*

Вы намеренно не осознаете наличия контроля. «Иногда при суперконцентрации в игре (ракетбол) для меня не существовало ничего, кроме моего участия и выполнения удара по мячу. Мой соперник также должен участвовать в игре, но я о нем не думал. В этот момент я с ним не соревновался. Единственное, что меня волновало в этот момент, это — послать мяч в нужную точку.

• *Отсутствие внешних целей или внешнего поощрения*

Вы принимаете участие ради самой игры, не ища никаких вознаграждений. «Наиболее «вознаграждающей» частью (шахмат) является само соревнование, удовлетворение от состязания вашего интеллекта с интеллектом соперника... Я выигрывал призы и деньги, но, принимая во внимание расходы, связанные со вступительными и членскими взносами и т.д. и т.п., я постоянно нахожусь в финансовом проигрыше».

• *Движение без усилий*

«Это подобно потоку, который льется и льется и который вы не хотите остановить, поскольку он так хорошо льется. Это происходит без каких-либо мыслей, автоматически. Вы как бы находитесь в автоматическом режиме, и вам незачем думать».

### КАК УВЕЛИЧИТЬ ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ «ПРИЛИВА»

- быть хорошо подготовленным
- поддерживать соответствующий фокус
- получать удовольствие от выполняемого задания
- сохранять уверенность и положительные мысли
- быть «заряженным энергией» и расслабленным

«Прилив» не возникает просто так. Вероятность его возникновения зависит от определенных взаимодействий между психическим и физическим состоянием человека и факторами окружающей среды. Специалисты могут попытаться создать соответствующие условия и обеспечить обратную связь с тем, чтобы максимально повысить вероятность достижения и сохранения спортсменами состояния «прилива».

**Таблица 8.3. Факторы, способствующие возникновению «прилива» и прерывающие его течение**

Способствующие	Прерывающие
Положительное психическое состояние	Физические проблемы/ошибки
уверенность - физические положительные мысли	проблемы - собственные ошибки
высокий уровень мотивации	ошибки партнера
Положительные соревновательные эмоциональные реакции	Неспособность поддержать фокус
расслабленное состояние	потеря концентрации
контроль тревожности удовольствие от выполняемой работы -	отвлечения
Поддержание соответствующего фокуса	прерывания
пребывание в настоящем	Отрицательное психическое состояние
очень узкий фокус - фокусировка на ключевые моменты	сомнение в своих силах
Физическая готовность	самокритичное отношение
удовлетворительная	отрицательное самовнушение
хорошая	
отличная	

Спортсмены также должны знать, какие факторы влияют на возникновение «прилива» (таблица 8.3) и с учетом этих факторов готовить себя к соревнованиям.

### РЕЗЮМЕ

Итак, мы выяснили, что как внешняя, так и внутренняя мотивация имеют огромное значение для отличного выполнения работы и изменения поведения. Мы рассмотрели два основных подхода к подкреплению: положительный и отрицательный контроль.

Более целесообразно использовать положительный подход, вместе с тем иногда, чтобы изменить поведение, необходимо наказание. Поощрения и наказания в виде программ воздействия на поведение целесообразно регулярно использовать в спортивной деятельности и в занятиях физической культурой для повышения уровня мотивации.

Мы также обсудили потенциальные отрицательные воздействия внешних поощрений на уровень внутренней мотивации. Как свидетельствует теория когнитивной оценки, внешние поощрения могут как повышать, так и снижать внутреннюю мотивацию в зависимости от того, носит ли поощрение более информационный или более контролирующий характер. Мы также рассмотрели влияние на внутреннюю мотивацию такого внешнего фактора, как спортивная стипендия. Мы выяснили, какие методы можно использовать, чтобы повысить внутреннюю мотивацию, а также рассмотрели особый вид внутренней мотивации — состояние «прилива».

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

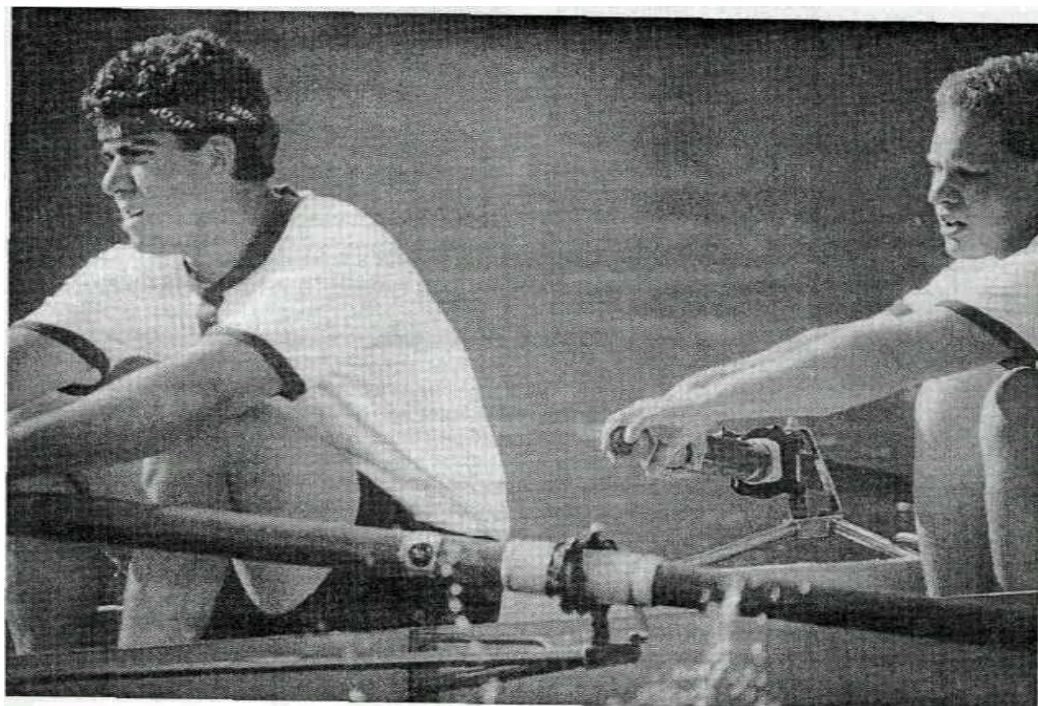
1. Обсудите два принципа подкрепления. Почему они более сложные, чем кажется на первый взгляд?
2. Опишите различия между положительным и отрицательным подходами, используемыми в преподавательской и тренерской деятельности. Исходя из результатов исследований, какому из них следует отдать предпочтение и почему?
3. Расскажите о трех потенциально отрицательных последствиях использования наказания.
4. Расскажите о различных типах подкрепляющих факторов; охарактеризуйте эффективность использования непрерывного и прерывистого режимов подкрепления.
5. Какие три аспекта, кроме успеха, может усилить тренер или преподаватель физического воспитания?
6. Какие три рекомендации, касающиеся внедрения поведенческих программ, являются, по вашему мнению, наиболее важными?
7. Если человек с достаточным уровнем внутренней мотивации получит внешнее поощрение, то это повысит его мотивацию. Обсудите правильность этого высказывания. Согласны вы с ним или не согласны? Почему?
8. Расскажите о теории когнитивной оценки как способе объяснения взаимосвязи между внешними поощрениями и внутренней мотивацией. Сравните значение различных аспектов поощрения.
9. Обсудите результаты исследований Риана, касающиеся влияния получения спортивной стипендии на уровень внутренней мотивации? Имеют ли полученные результаты практическое применение?
10. Объясните влияния успеха и неудачи на внутреннюю мотивацию, включая результаты проведенных исследований. Какое значение имеют эти результаты для практической деятельности?
11. Расскажите о трех способах повышения внутренней мотивации.
12. Что такое «прилив»? Каковы его основные характеристики? В каком виде деятельности вероятнее всего его возникновение?
13. Какие три фактора способствуют вхождению в состояние «прилива» и какие три фактора препятствуют этому?

## ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ



# ПОНИМАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ГРУППЫ ЗАНИМАЮЩИХСЯ

## 9



ГЛАВА

# Групповая и командная динамика

Человек в обществе других людей, как правило, ведет себя совсем не так, как дома, когда он один. Большинство видов спорта, даже так называемые индивидуальные, предполагает наличие групп или команд. В соревновании почти всегда принимает участие более чем один человек. Именно поэтому специалисты в области спорта и физической культуры должны хорошо разбираться в групповых процессах и их динамике.

В этой главе вы узнаете

- как образуется группа
- как группа становится командой
- о структуре групп
- как создавать эффективный климат в команде
- как максимально повысить индивидуальные результаты в командных видах спорта

О важности понимания и изучения группового поведения говорит следующая цитата из классической работы Картрайта и Зандера «Групповая динамика: исследования и теория» (Cartwright, Zander «Group Dynamics: Research and Theory, 1968):

«Если кто-то желает понять или улучшить поведение человека, необходимо много знать о сущности групп. Без ответа на многочисленные вопросы, касающиеся функционирования групп, отношения к группам отдельных людей, а также отношения групп к обществу невозможно достижение многих целей».

Это высказывание в полной мере относится к спорту и физической культуре. Чтобы понять поведение спортсмена или человека, занимающегося физической культурой, необходимо понять сущность групп. Начнем с определения понятия «группа».

## ЧТО ТАКОЕ ГРУППА

На первый взгляд может показаться, что дать определение понятию «группа» не так уж и сложно. Однако это не совсем так. Например, футбольную команду, клуб карате, класс бадминтона можно считать группами. А как определить нескольких человек, собирающихся поиграть в баскетбол после обеда? Собрание нескольких человек не обязательно является группой.

Характерной особенностью, определяющей группу, является взаимодействие между ее членами. Члены группы зависят друг от друга и имеют общие цели. Члены группы должны открыто общаться между собой. Для групп также характерна взаимозависимость в отношении задания — они должны взаимодействовать, чтобы выполнить работу. Например, игроки футбольной команды должны взаимодействовать между собой в защите и нападении, при этом они зависят друг от друга при выполнении определенных заданий. Важным аспектом является коллективная обособленность группы; члены группы должны рассматривать ее как единицу, отличающую данную группу от других. Когда мы думаем о спортивной команде, то представляем обычно группу спортсменов, работающих совместно для достижения своих индивидуальных и коллективных целей.

### *Отличительные свойства спортивных групп*

- коллективная обособленность
- общие цели
- структурированное общение
- личностная взаимозависимость, а также взаимозависимость, обусловленная выполняемым заданием
- межличностное влечение

## КАК ГРУППА СТАНОВИТСЯ КОМАНДОЙ

Группа спортсменов не обязательно образует команду. Превращение группы в команду проходит четыре этапа (Тискмап, 1965). Продолжительность каждого этапа может быть разной, но последовательность этапов является неизменной. Это:

- формирование;
- «брожение»;
- успокоение;
- стабилизация.

### **Формирование**

Во время первого этапа образования команды ее члены знакомятся друг с другом. Спортсмены пытаются определить, принадлежат ли они к группе и если да, то в каком качестве. После того как каждый спортсмен найдет свое место в структуре команды, образуются и определяются межличностные отношения, включая взаимоотношения между лидерами (тренерами) и членами команды. Спортсмены, у которых отсутствует командная идентичность,

с трудом формируют положительные взаимоотношения с другими членами команды и им требуется помощь тренеров.

### «Брожение»

Второй этап формирования команды — «брожение» — характеризуется «восстанием» против тренера, сопротивлением контролю со стороны группы и межличностным конфликтом. По мере того, как отдельные спортсмены и лидер определяют свой статус в группе, происходят столкновения. Могут возникать ссоры и столкновения в процессе борьбы за место в команде. Большинство из этих конфликтов являются по своей природе социальными и межличностными. На этом этапе тренеры должны объективно и открыто обсуждать все вопросы со спортсменами. Их оценка сильных и слабых сторон каждого спортсмена, а также определение его роли в команде помогут устранить неопределенность — основной источник стресса для спортсменов. Снятие стресса должно устранить враждебность между игроками.

### Успокоение

На третьем этапе враждебные отношения между игроками уступают место солидарности и сотрудничеству. Спортсмены начинают работать совместно для достижения общей цели. На этом этапе происходит сплочение (см. главу 10) спортсменов, которые создают основу команды. Сближение игроков создает предпосылки для будущих успехов. Роли игроков в команде стабилизируются, и развивается уважение к каждому игроку за его вклад в общее дело. Вместо соперничества за статус или признание игроки стремятся к экономии усилий и эффективности выполнения задания.

### Стабилизация

На заключительном этапе члены команды направляют свои усилия на достижение успеха команды. Структурные вопросы разрешены, межличностные взаимоотношения стабилизировались. Роли игроков определены и они помогают друг другу с единственной целью добиться успеха команды. Тренер обеспечивает обратную связь с каждым игроком в отношении его вклада в выполняемое задание.

## Создание команды:

### команда пловцов колледжа

*Тренер по плаванию обратил внимание на отсутствие сплоченности между членами команды. Тренер организовал ряд совместных пикников, футбольных матчей и других подобных мероприятий. Он попросил спортсменов взять друг у друга интервью и затем сообщить всей команде, что они узнали. Идея заключалась в стимулировании общения между игроками и взаимозависимости, чтобы каждый пловец, ощущая соревновательный стресс, мог получить определенную психологическую поддержку, знал, что члены команды поймут его реакцию на ситуацию.*

## СТРУКТУРА ГРУППЫ

Каждая группа разрабатывает свою собственную структуру, начиная с первого собрания группы. Структура группы в значительной мере зависит от взаимодействия ее членов — как они воспринимают друг друга и чего ожидают друг от друга. Чтобы группа спортсменов превратилась в боеспособную команду, требуется развитие определенных структурных характеристик. Две наиболее важные из них — групповые роли и нормы.

### Групповые роли

Роль включает виды поведения, необходимые или ожидаемые от человека, занимающего в группе определенное положение. Например, преподаватели, родители, специалисты в области здравоохранения выполняют определенные роли в пределах своей специальности, а также в обществе. Тренеры обучают, организуют тренировочные занятия, взаимодействуют с другими представителями школы.

Член команды, подобно любому другому члену группы, играет формальную и неформальную роль. Формальная роль диктуется сущностью и структурой организации. Спортивный директор, тренер, капитан команды и т. д. иллюстрируют примеры формальных ролей в пределах спортивной организации. Защитник в баскетбольной команде или хоккейный вратарь выполняют определенную роль в команде. Каждая из этих ролей связана с определенными ожиданиями. Обычно людей готовят или подбирают на определенную роль. Например, футбольный тренер приглашает в команду вратаря или хоккейный тренер «превращает» защитника в нападающего.

Неформальные роли развиваются в результате взаимодействий между членами группы. Например, сила и социальная структура гангстерских объединений возникли благодаря неформальным отношениям (см. классический труд Уильяма Уайта (William White, 1943) о социальной структуре уличных гангстеров). В спортивных организациях также возникают неформальные роли. Например, благодаря своей сильной личности и спортивным способностям Джилл считается лидером, хотя и не является официальным капитаном команды. В контактных видах спорта, а также в видах спорта, где нередко происходят столкновения, один из игроков выполняет общую неформальную роль — следит за тем, чтобы никого из товарищей по команде не запугивали, чтобы ни с кем не обращались грубо соперники. Отметим еще одну неформальную роль, которую выполняет в команде игрок-дипломат: он предотвращает конфликты между игроками и даже между игроками и тренером.

Эффективность команды повышается, если каждый игрок понимает свою роль (ясность роли) и принимает ее (принятие роли). Если спортсмену предстоит выполнять особую роль, он должен точно знать, что от него требуется. Например, если тренер баскетбольной команды хочет, чтобы игрок уделил главное внимание защите и борьбе за отскоки мяча, он должен ясно и точно сказать ему об этом. Неточно определенная роль отрицательно влияет на игру. Например, если два баскетболиста одной команды считают, что должны выполнять роль организатора атакующих действий, то, по всей видимости, между ними возникнет конфликт.

**Член любой группы или команды может играть формальную или неформальную роль. Формальная роль (например, тренер или капитан команды) диктуется структурой организации, неформальная — вытекает из динамики группы**

Эффективная программа определения целей (см. главу 17) позволяет четко определить каждую роль. Помогая игрокам определить роль в том или ином аспекте, вы направляете их. Если, например, футбольный тренер хочет, чтобы полузащитник сосредоточился на прерывании атаки соперника вместо того, чтобы «крыть» нападающего, он должен четко определить цель и роль полузащитника в ее достижении. Если тренер собирает игроков и говорит каждому, что тот должен делать, а также объясняет им, как роль, выполняемая каждым, «вписывается» в общекомандный рисунок игры, то каждый игрок будет знать не только свою роль, но и роль своих товарищей по команде.

Принятие роли также имеет большое значение для улучшения структуры группы. У игроков, которые выходят на замену, может сложиться мнение, что они ничего не сделали для своей команды. Тренеры должны помочь игрокам в принятии роли, сводя к минимуму различия между ролями и подчеркивая, что общекомандный успех зависит от вклада каждого игрока. Когда игроки рассматривают свои обязанности как важный вклад в общекомандный успех, они более расположены принимать и выполнять свою роль.

### Норма

Норма представляет собой уровень стабилизации, структуру поведения или веры. Нормы могут формально разрабатываться или неформально устанавливаться группой. Каждая норма предполагает определенные требования, которые должны выполняться, или поведение, которому должны следовать члены группы. Иногда группа может использовать положительные или отрицательные санкции для обеспечения подчинения нормам. В спортивной команде норма может относиться к одежде и прическе, взаимоотношению между новичками и ветеранами и т. п. Отклонение от ожидаемого поведения может привести к неформальным или формальным санкциям. Например, когда Майкл Джордан находился на площадке в конце равного поединка, ожидалось, что он получит мяч и сделает что-то полезное для своей команды (что обычно он и делал). Если новичок решает сам выполнить последний бросок по корзине, он нарушает норму и, скорее всего, будет подвергнут определенному наказанию.

В производстве установлена норма производительности, которую можно использовать применительно к спорту. Капитан или лучший игрок команды очень часто является «законодателем» нормы производительности. Например, когда Ден Гембл, олимпийский чемпион по борьбе, выступал за университет штата Айова, он очень много тренировался. Так как он считался сильнейшим борцом страны в своей весовой категории, его товарищи по команде приняли установленную им продолжительность тренировочных занятий.

Поскольку нормы могут оказывать существенное влияние на поведение, крайне важно, чтобы тренер или преподаватель установили положительные групповые нормы или стандарты. Важное значение имеет положительный пример формальных и неформальных лидеров команды. Ден Гембл взял инициативу на себя и сам установил норму. Чаще, однако, тренер или преподаватель должны стимулировать лидеров команды на установление новых, более высоких норм. Если есть возможность, пусть все члены команды участвуют в принятии норм. Некоторые дополнительные методы установления и принятия групповых норм были разработаны Занденом (Zandén, 1982):

- Продемонстрировать отдельным членам команды, как групповые стандарты (нормы) обеспечивают более эффективное выступление команды и повышают ее единство.
- Оценка следования командным стандартам, поощрение тех, кто следует установленным нормам, санкции по отношению к тем, кто не следует.
- Показать каждому члену команды, как его вклад в развитие и сохранение стандартов способствует общекомандному успеху.

### Влияние социальных норм

*Нормы (стандарты) могут оказывать значительное влияние на отдельных членов группы, что убедительно продемонстрировал классический эксперимент, проведенный Соломоном Эшем (Solomon Asch, 1956). Семи студентам предложили ответить, какая из трех линий соответствует стандартной (рис. 9.1). Длина стандартной линии была 5 дюймов, длина предложенных линий составляла 5, 4 и 6 1/4 дюйма. Всех испытуемых, за исключением одного («наивный» испытуемый), экспериментатор заранее попросил дать неправильный ответ. Испытуемые отвечали вслух один за другим. «Наивный» испытуемый должен был дать ответ четвертым по порядку. Несмотря на полную очевидность ответа, «наивный» испытуемый «подчинился» групповой норме и дал неправильный ответ, даже несмотря на то, что трое испытуемых еще не дали ответа. Таким образом, даже если кто-либо знает правильный ответ, он испытывает давление нормы группы, выбирая неправильный ответ.*

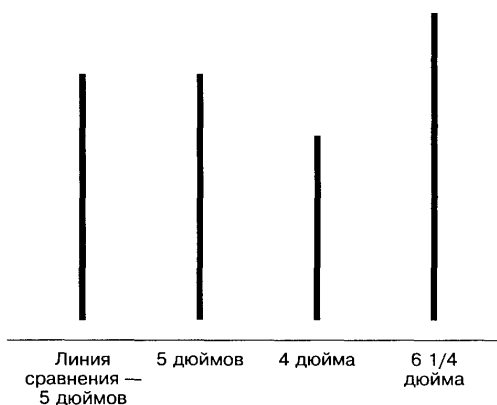


Рис. 9.1. Типичные линии сравнения, использованные в исследовании группового влияния на индивидуальное суждение, проведенном Эшем

## СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МИКРОКЛИМАТА В КОМАНДЕ

Микроклимат в команде зависит от взаимодействий между ее членами. Тренер, несомненно, оказывает очень большое влияние на микроклимат (Fisher, 1982). Некоторые элементы микроклимата легко изменяются, однако вся их совокупность существенно влияет на эффективность функционирования группы (Zander, 1982).

### Социальная поддержка

Социальная поддержка представляет собой «обмен «ресурсами», по меньшей мере, между двумя людьми (Shumaker, Brownell, 1984, с.13).

Выражение эмоциональной поддержки (например, привязанность) или поощряющей поддержки (например, обратная связь при выступлении), предоставление информации (например, совет и четкое определение роли), выслушивание чьих-либо переживаний — все это примеры содействующего социального поведения (Albrecht, Adelman, 1984).

Спортсменам необходима эмоциональная поддержка со стороны товарищей по команде, тренеров, родителей и друзей. Положительная поддержка особенно необходима, когда спортсмен чувствует, что не совсем удачно выступает или не может реализовать своих возможностей. Отрицательные реакции со стороны членов команды или тренеров, такие как сарказм, резкая критика и отсутствие внимания, могут просто «уничтожить» некоторых спортсменов. Майк Кризевски (Mike Krzyzewski), тренер мужской баскетбольной команды университета, отмечает:

первое, что он считает необходимым сделать в начале сезона, это удостовериться в том, что все игроки разделяют концепцию команды и поддерживают друг друга. Создание эффективного микроклимата в команде требует взаимной поддержки и взаимного уважения всех ее членов.

### Функции социальной поддержки

- обеспечение похвалы, информации, дружеской поддержки
- устранение неопределенности, способствующей созданию стрессовых ситуаций
- помощь в осуществлении психического и физического восстановления
- повышение эффективности общения

### Близость

Люди чаще сближаются, если находятся в постоянном контакте. И хотя сама по себе территориальная близость, как правило, не обеспечивает развития концепции команды, она способствует более близким отношениям между ее членами. Такая близость в сочетании с одинаковыми взглядами и целями способствует развитию индивидуальности команды.

### Отличительные свойства

Если члены группы ощущают ее отличительность от других групп, их единство усиливается. Уличные банды носят определенную одежду и используют специальный ритуал приветствия, которые отличают их от других банд. В спорте команды традиционно отличаются формой, эмблемой, специальным ритуалом приветствия и т. п. Спортсмены отличаются от остальных людей интенсивными физическими тренировками, тесными взаимоотношениями между членами команды. Некоторые команды, такие как «Бостон Селтикс», «Нью Йорк Янкис» и другие,

стараятся обеспечить отличительные признаки своих команд (например, игроки «Селтикса» известны своей зеленой формой, отличающей их от игроков других команд). Если члены команды ощущают свою отличительность от других команд, это в значительной мере помогает развитию концепции команды.

### Справедливость (честность)

То насколько справедливо, по мнению спортсменов, относится к ним тренер, во многом влияет на их мотивацию, вклад в общее дело и получение удовлетворения от спортивной деятельности. Спортсмены интерпретируют справедливое отношение со стороны тренера в трех основных направлениях (Anshel, 1990):

- по степени сопоставимости оценок тренера и игрока относительно уровня мастерства последнего и его вклада в общий успех команды;
- по тому, как тренер излагает свои взгляды спортсменам;
- по восприятию спортсменом попыток тренера помочь ему повысить свое мастерство.

Справедливость или ее отсутствие могут сблизить или «разделить» команду. Тренеры должны относиться к спортсменам честно, открыто и справедливо. Спортсмены должны быть уверенными, что тренер относится к ним справедливо, даже если они не в восторге от некоторых его решений.

### Подобие (сходство)

Подобие между членами команды в их действиях, отношениях и целях имеет большое значение для создания положительного микроклимата в команде. Зандер (Zander, 1982) писал:

«Птицы образуют стаи, создавая отличное единство. Люди также образуют оптимальную структурную единицу, если они подобны. Умелый лидер способствует укреплению единства. С этой целью он подбирает людей, которые будут эффективно взаимодействовать между собой во имя единой цели, на основании единых тренировок, опыта или темперамента... Люди с разными убеждениями вряд ли способны образовать сильную группу» (с. 3).

Члены команды, как правило, отличаются по многим параметрам: этническому и расово-му происхождению, особенностям личности, уровню мастерства. Задача тренера — объединить спортсменов в единое целое. Чем сильнее сходство членов команды, тем больше вероятность создания сильной концепции команды.

### Анкета для определения микроклимата в команде

Тренеру целесообразно оценить мнение своих подопечных. В табл. 9.1 приведены типичные вопросы, позволяющие оценить мнение спортсменов относительно принадлежности их к команде, а также их восприятие поведения и отношения тренера. Ответы спортсменов дают тренеру ценную информацию о микроклимате в команде и возможных способах повышения сплоченности команды. Поскольку тренеру интересно узнать, какие изменения происходят в течение сезона, анкетирование целесообразно проводить перед началом сезона, а также в течение сезона. Игрокам следует объяснить, что это не тест и что их ответы будут сохранены в тайне.

### Таблица 9.1. Анкета для оценки микроклимата в команде

Напротив каждого утверждения проставьте соответствующую цифру.

1 — никогда; 2 — иногда; 3 — обычно; 4 — всегда.

Я самостоятельно принимаю решения, которые влияют на то, как я играю.

Я полностью доверяю тренеру, уверен, что он никому не расскажет то, что я сказал ему конфиденциально.

Тренеры делают все возможное, чтобы помочь каждому члену команды.

У меня достаточно времени, чтобы выполнить то, что мне задал тренер.

Я могу рассчитывать на помощь тренера, когда она мне потребуется.

Анкета была разработана Francis и Young (1979). Заимствована у М. Anshel «Спортивная психология: от теории к практике».

## ИНДИВИДУАЛЬНАЯ И КОМАНДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СПОРТЕ

Тренеры должны хорошо разбираться в том, как взаимодействия между членами команды влияют на выступление команды на игровой площадке. Большинство тренеров и спортивных психологов сходятся на том, что группа индивидуально сильнейших спортсменов не обязательно образует лучшую команду. Отметим также, что игрок команды-чемпиона очень редко становится самым результативным игроком чемпионата. Проще говоря, хорошая команда — это больше чем сумма ее составляющих. Чем лучше команда работает совместно, тем она сильнее.

### Индивидуальные способности членов команды не всегда являются показателем успешного выступления команды

#### Модель Стейнера

Иван Стейнер (Ivan Steiner, 1972) разработал модель соотношения между индивидуальными способностями игроков команды и взаимодействиями между игроками. Модель Стейнера представлена следующим уравнением:

Действительная производительность = потенциальная производительность — потери вследствие ошибочных групповых процессов

Потенциальная производительность определяется максимальным достижением команды и зависит от способностей, знаний и умений (психических и физических) каждого игрока, а также особенностей задания. Таким образом, хоккейная команда, состоящая из 6 выдающихся игроков, умеющих точно и сильно бить по воротам, защищаться, точно отдавать пас партнеру, может считаться хорошей, если имеет великолепные групповые ресурсы.

Согласно модели Стейнера, индивидуальная способность, по всей видимости, — наиболее важный аспект для команды, следовательно, команда, состоящая из лучших спортсменов, будет, как правило, достигать успеха. Однако модель Стейнера предполагает, что действительная производительность не всегда соответствует потенциальной производительности. Только в том случае, если команда эффективно использует имеющиеся в ее распоряжении «ресурсы», чтобы удовлетворить требованиям задания, действительная ее производительность (выступление) достигнет потенциальной производительности. Действительная производительность команды, как правило, уступает потенциальной ввиду ошибочных групповых процессов. В условиях команды групповой процесс представляет собой комплекс взаимодействий, позволяющих трансформировать индивидуальные «ресурсы» в коллективную деятельность. Волейбольной команде, например, для достижения своей потенциальной производительности необходимо добиться четкого взаимодействия подающих, разыгрывающих, блокирующих игроков.

Ошибочные групповые процессы приводят к двум видам потерь: мотивационным и координационным. Мотивационные потери имеют место в том случае, когда игроки команды не выкладываются полностью. Игроки могут предположить, что одна или две их «звезды» «сделают погоду», и поэтому слегка расслабляются. Координационные потери имеют место, когда нарушается согласованность действий игроков или применяется неэффективная стратегия. Например, в парных поединках теннисистов мяч может попасть на середину корта и ни один из игроков не «идет» за ним, считая, что это сделает его партнер. Это — потеря координации.

Виды спорта, предполагающие сложные взаимодействия игроков, — баскетбол, футбол, американский футбол, волейбол — являются наиболее «уязвимыми» для координационных потерь, в отличие от таких видов спорта, как плавание или легкая атлетика. Тренерам баскетболистов, футболистов или волейболистов приходится прилагать много усилий для выработки согласованности действий своих подопечных, в то время как тренеры по плаванию в основном заняты разработкой индивидуальной техники плавания.

### Связь между индивидуальными умениями и групповой (командной) деятельностью

Комри и Дескин (Comrey, Deskin, 1954) изучали взаимосвязь между индивидуальной и командной деятельностью, чтобы выяснить, как ошибочные групповые процессы снижают производительность. При выполнении испытуемыми задания индивидуально и в группах было установлено, что независимо от уровня двигательных умений, когда двое и больше людей

взаимодействовали точно обусловленными способами, их способность предугадать движения друг друга и соответствующим образом рассчитать время собственных действий имела такое же значение, как и их индивидуальные качества.

Джонс (Jones, 1974) изучал статистические данные отдельных игроков профессиональных команд (бейсбол, баскетбол и теннис). Он обнаружил положительную взаимосвязь между эффективностью игры команды и индивидуальными действиями, причем наиболее низкая взаимосвязь была выявлена в баскетболе, который характеризуется наиболее сложными взаимодействиями. Таким образом, там, где требуется высокий уровень сотрудничества и взаимодействия, значимость индивидуальных способностей снижается, а значимость групповых процессов возрастает.

Команда из двух игроков лучше играет, если уровень мастерства игроков приблизительно одинаковый. В одном из исследований было установлено, что лучшим показателем успеха является средний уровень мастерства двух игроков (суммирование способностей команды, состоящей из 2 человек), в то же время значительное различие в уровнях мастерства между партнерами отрицательно влияет на результат (Gill, 1979). Чем больше совпадают уровни мастерства обоих игроков, тем выше вероятность полного использования обоими игроками своих умений. Когда более сильный игрок играет в паре с более слабым, он, как правило, старается взять игру на себя (играет выше своего уровня) и вследствие утомления совершает ошибки. В теннисе, например, сильнейшие игроки в одиночном разряде очень редко добиваются успеха, играя в паре (исключение составляют Джон Мак-Энрой и Мартина Навратилова). Обычно сильнейшие пары состоят из двух очень хороших теннисистов, которые дополняют друг друга.

### Эффект Рингельманна

Итак, результаты проведенных исследований свидетельствуют, что индивидуальные возможности не суммируются. Это соответствует модели Стейнера, которая гласит, что потенциальная производительность может снизиться вследствие ошибочных групповых процессов. Что же является причиной таких потерь и какое количество потенциальной производительности теряется? Ответы на эти вопросы дали результаты неопубликованного исследования, проведенного более 100 лет назад Рингельманном (Ringelmann, Ingham, Levinger, Graves, Peckman, 1974). В проведенном эксперименте отдельные испытуемые, а также группы из двух, трех и восьми человек тянули канат. Если бы не было потерь вследствие ошибочных групповых процессов, то можно было бы предположить, что если каждый испытуемый тянул канат с силой 100 фунтов, то группа из двух, трех и восьми человек тянула бы канат с силой 200, 300 и 800 фунтов соответственно. Однако с увеличением числа участников отмечалось прогрессивное снижение результатов. То есть два человека тянули канат с силой, равной 93 % их индивидуального потенциала, три человека — 85 % и восемь человек — всего 49 %.

Ингхем с коллегами (Ingham и др., 1974) решили повторить эксперимент Рингельманна. Отдельные испытуемые и группы из двух, трех, четырех, пяти и шести человек выполняли то же задание, что и в эксперименте Рингельманна. Результаты оказались похожими: группы, состоящие из двух человек, выполняли упражнение с силой, равной 91 % своего потенциала, а группы из трех человек — 82 %. Вместе с тем в этом эксперименте увеличение численного состава группы не приводило к соответствующему снижению производительности (табл. 9.2).

### Явление, при котором с увеличением состава группы уровень результатов снижается, называется эффектом Рингельманна

Ингхем с коллегами решили выяснить, чем обусловлены потери вследствие увеличения численности группы — плохой координацией или сниженной мотивацией. С этой целью координацию как фактор «изъяли», осуществляя тестирование только одного испытуемого, глаза которого закрывали повязкой. Специально подготовленные ассистенты имитировали натягивание каната (испытуемые считали, что другие члены команды тянут канат, тогда как в действительности они этого не делали). Любое снижение результата, таким образом, было обусловлено снижением мотивации, а не координации (поскольку канат тянул только один испытуемый). Результаты оказались почти идентичными результатам первого исследования. Средний результат в группе из трех человек снизился до 85 %, дальнейшего снижения с увеличением численного состава групп не было обнаружено. Ученые сделали вывод, что различия между действительной и потенциальной производительностью обусловлены не снижением координации, а снижением мотивации.

**Таблица 9.2. Взаимосвязь между количественным составом группы и результатом выполнения упражнения "перетягивание каната"**

Исследование	Процент потенциальной производительности для групп разного количественного состава							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Рингельманна	100	93	85					49
Ингхема (1-е исследование)	100	91	82	78	78	78		
Ингхема (2-е исследование)	100	90	85	86	84	85		

### Социальная лень

Явление, заключающееся в том, что отдельные спортсмены в группе или команде прилагают усилие, меньшее 100 % (вследствие снижения мотивации), психологи называют социальной ленью. Два эксперимента, в которых испытуемые должны были кричать и хлопать в ладоши, показали, что средняя сила звука, производимого каждым испытуемым, снижалась до 71 % (два человека), 51 % (четыре человека) и 40 % (шесть человек) по сравнению с тем, когда он «выступал соло».

Когда ученые осуществили контроль координации, то обнаружили, что группа из двух человек выполняла задание на 82 % своего потенциала, а группа из шести человек — на 74 % (Latane, Williams, Harkins, 1979).

Почему явление социальной лени встречается в спорте и что могут предпринять в этой связи тренеры?

**Повышение значимости вклада каждого спортсмена.** Некоторые игроки могут не осознавать важности своего вклада в успех команды. Поэтому необходимо, чтобы каждый игрок осознал и оценил свои обязанности, а также определил, как он может повысить уровень своих умений с пользой для команды.

Когда члены команды знают, что их результаты не будут анонимными (то есть, что о них узнают другие), социальную лень можно искоренить (Williams, Harkins, Latane, 1981). Исследования, проводившиеся с участием пловцов, показали, что они сильнее выступали в эстафете, чем в индивидуальных заплывах, только тогда, когда их индивидуальные результаты в эстафете объявлялись (высокая степень идентификации). В то же время пловцы хуже выступали в эстафете, чем в индивидуальных заплывах, когда их результаты в эстафете не объявлялись (низкая степень идентификации). Тренеры и инструкторы по физической подготовке должны постоянно контролировать усилия, прилагаемые каждым спортсменом, и обеспечивать обратную связь как на тренировках, так и во время соревнований. Оценивая индивидуальные усилия, тренеры тем самым убеждают своих подопечных в том, что они не «затеряются в толпе».

Повышению степени идентификации способствует также видеозапись тренировочных занятий и игр. Например, Вуди Хейес добивался повышения степени идентификации футболистов, записывая тренировочные занятия и оценивая затем действия каждого игрока, при этом он учредил титул «лучшего игрока недели».

## ПРИЧИНЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЛЕНИ В СПОРТЕ

Спортсмен считает, что

- уровень мотивации товарищей по команде более низкий, чем у него, и поэтому будет прилагать меньше усилий
- не следует слишком усердно работать, поскольку он «затерялся в толпе»
- не следует сильно стараться, поскольку товарищи по команде все равно ему уступают
- можно «спрятаться в толпе» и тем самым избежать отрицательных последствий своей лени

**Определение ситуаций, в которых может проявиться лень.** С помощью просмотра видеозаписи тренировок, а также в результате наблюдений тренеры должны определить, в каких ситуациях проявляется социальная лень. Следует отметить, что в некоторых случаях социальная лень может быть оправдана. Например, если центровой баскетбольной команды подбирает отскочивший мяч и отдает его назад защитнику, а не пытается пройти к кольцу соперника, то он по сути «берет тайм-аут», что вполне оправданно, если спортсмен устал.

Если возникает необходимость в изменениях, тренеры должны таким образом организовать тренировочные занятия и соревнования, чтобы каждый игрок мог сэкономить усилия без ущерба для команды. Например, во время очень напряженной части сезона тренеры могут снижать интенсивность тренировочных занятий или дополнять высокоинтенсивные тренировки любыми видами деятельности, которые пользуются популярностью у спортсменов. Это позволяет свести к минимуму вероятность проявления социальной лени.

**Индивидуальное обсуждение лени.** Очень важно обсуждать проявление лени с каждым игроком индивидуально, выяснять, чем вызвано снижение усилий. У игрока могут быть причины снижения мотивации. Например, у спортсмена есть какие-то другие дела, которые требуют много времени и усилий, поэтому он просто старается сэкономить усилия.

## РЕЗЮМЕ

Чтобы понять поведение в спорте и во время занятий физической культурой, необходимо хорошо понимать сущность спортивных групп. Большинство спортивных соревнований несут групповой или командный характер, поэтому очень важно знать, как функционируют спортивные команды. Процесс образования группы включает четыре этапа: формирование, «брожение», успокоение и стабилизация. Одной из важнейших задач тренера является разработка концепции команды. Тренеры также должны обращать пристальное внимание на взаимосвязь между индивидуальными возможностями и групповой деятельностью. Как свидетельствует модель Стейнера, ошибочные групповые процессы отрицательно влияют на командный результат. Следует также принимать во внимание такие факторы, как координационные и мотивационные потери, а также социальную лень. Тренеры способны снизить социальную лень, повысив степень идентификации и личной ответственности.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Объясните, почему совокупность отдельных лиц нельзя назвать группой.
2. Опишите четыре этапа развития команды, а также ключевые моменты, характеризующие каждый этап.
3. Назовите известные вам формальные и неформальные роли в спорте. Кто определяет роли? Какие характеристики позволяют идентифицировать каждую роль?
4. Что может произойти в команде, если роли четко определены, но приняты частично (лишь некоторые игроки принимают свою роль)?
5. Приведите примеры норм из своего опыта занятий спортом или физической культурой. Существует ли норма производительности? Если да, то как она была разработана?
6. Назовите хотя бы три способа улучшения микроклимата в команде.
7. Расскажите о своем опыте применения модели производительности Стейнера, когда действительная производительность была ниже потенциальной. Чем это было обусловлено: снижением координации или мотивации?
8. Опишите задания, при выполнении которых можно повторить эффект Рингельманна.



9. Как вы выявите социальную лень? Какую помощь в преодолении социальной лени могли бы вам оказать капитаны команды? Что бы вы сказали спортсменам, чтобы они поняли, что прибегают к социальной лени и что для блага команды это следует прекратить?

10. Представьте, что вы инструктор по физической подготовке. Опишите три принципа из этой главы, которые помогут вам достичь единства и сплоченности внутри вашей группы или класса.

# Групповая сплоченность

## ГЛАВА

Не только спортсмены, но и люди, занимающиеся по программам физической подготовки, довольно часто отмечают более сильное желание заниматься, если в классе царят дружба и взаимопонимание.

Игроки и тренеры часто приписывают успех или неудачу команды степени сплоченности команды. Когда команда-фаворит проигрывает более слабой команде, тренер может сказать: «Мы плохо сыграли как команда. Все старались сыграть «на себя», вместо того чтобы действовать на благо команды».

Вместе с тем успешное выступление команды не всегда зависит от сплоченности игроков. Некоторые команды добивались успехов, хотя сплоченности им не доставало. «Окленд Этлетикс» в начале 1970-х и «Нью Йорк Ян-кис» в конце 1970-х выигрывали «Мировые серии», несмотря на отсутствие гармонии, частые стычки между игроками, а также между игроками и тренерами. Наиболее успешно выступавшие на Олимпийских играх и чемпионатах мира сборные команды гребцов Германии характеризовались значительными внутренними конфликтами (Lenk, 1969). В этой связи напрашивается вопрос: кто же выступает успешнее — сплоченные команды или команды, характеризующиеся отсутствием сплоченности?

В этой главе вы

- узнаете, что такое сплоченность
- узнаете, как она измеряется
- познакомитесь с моделью взаимосвязи между сплоченностью и физической деятельностью
- познакомитесь с коррелятами сплоченности — такими как подчинение, удовлетворенность и стабильность команды
- ознакомитесь с рекомендациями, направленными на развитие сплоченности команды

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПЛОЧЕННОСТИ

Фестингер, Шахтер и Бек (Festinger, Schacter, Back, 1950) определили сплоченность как «общее поле сил, воздействующих на членов, чтобы те оставались в группе» (с. 164). По мнению ученых, на членов группы воздействуют две явные силы, вынуждающие их оставаться в группе. Первая сила — привлекательность или притягательность группы — характеризует стремление человека к межличностным взаимодействиям с другими членами группы, а также желание участвовать в групповой деятельности. Именно пребывание в группе и взаимодействие с ее членами развивают чувство удовлетворения. Вторая сила — средства контроля — характеризует те преимущества, которые дает человеку участие в групповой деятельности. Например, выступление за сильный клуб повышает степень признания спортсмена.

В период с 1950 по 1970 гг. было предложено несколько других вариантов определения понятия сплоченности. Общим для них было разделение сплоченности на два вида: сплоченность, обусловленная заданием, и социальная сплоченность. Первая из них отражает степень согласованности действия членов группы для достижения общей цели. В спорте общей целью может быть выигрыш, который частично зависит от координированных усилий всех членов команды. Социальная сплоченность отражает, насколько члены команды нравятся друг другу. Социальную сплоченность часто отождествляют с межличностной привязанностью. Общей целью занимающихся по программе физической подготовки может быть повышение уровня физической подготовленности. Как было установлено, степень выполнения программы занятий повышается наряду с повышением сплоченности группы (Spink, Can-on, 1992).

Разделение сплоченности на два вида имеет концептуальное значение и помогает объяснить, как команды преодолевают конфликты, чтобы достичь успеха. В качестве примера возьмем две команды: «Нью Йорк Янкис» и «Окленд Этлетикс», характеризовавшиеся очень низким уровнем социальной сплоченности (стычки между игроками, формирование группировок и т.п.). Вместе с тем для обеих команд был характерен высокий уровень сплоченности, обусловленной заданием: они хотели победить в «Мировой серии». Не имело никакого значения, что Реджи Джэксон не ладил с менеджером Билли Мартином, поскольку у них была общая цель добиться победы. С точки зрения эффективности совместной игровой деятельности обе команды не имели себе равных.

**Сплоченность, обусловленная заданием, отражает степень согласованности действий членов группы для достижения общей цели, тогда как социальная сплоченность отражает межличностную привязанность между членами группы**

Чтобы отразить социальный компонент сплоченности, а также компонент, обусловленный заданием, Керрон (Can-on, 1982) предложил определение сплоченности как «динамического процесса, который отражается в тенденции группы к объединению для достижения поставленных целей и задач» (с. 124).

### **Сплоченность, обусловленная заданием, и социальная сплоченность**

*В конце 1970-х годов «Нью Йорк Янкис» была классическим примером команды, в которой существовали проблемы (низкий уровень социальной сплоченности) и которая, тем не менее, была способна выигрывать различные соревнования, включая «Мировую серию» (высокий уровень сплоченности, обусловленной заданием). Основными «действующими лицами» конфликта в команде были ее владелец Джордж Стинбрэннер, менеджер Вилли Мартин и «звезда» команды Реджи Джэксон. Стинбрэннер и Мартин были сильными личностями и между ними часто возникали споры (Стинбрэннер, например, трижды уволил Мартина). Стинбрэннер хотел, помимо сугубо административной деятельности, решать вопросы, непосредственно связанные с игрой, с чем не соглашался Мартин, считая, что Стинбрэннер подрывает этим его авторитет. А Реджи Джэксон часто и открыто высказывал несогласие с решениями и Стинбрэннера, и Мартина. В течение сезона в эти конфликты неизбежно вовлекались и другие игроки.*

*Казалось невероятным, чтобы такая команда смогла «сплотиться» хотя бы на один сезон. Тем не менее на протяжении ряда лет «Янкис» была наиболее успешно выступающей командой в профессиональном бейсболе. Ключ к пониманию ее успеха лежит в осознании различия между социальной сплоченностью и сплоченностью, обусловленной заданием. Несмотря на ссоры и стычки (низкий уровень социальной сплоченности), команде было присуще сильное стремление добиться победы и стать сильнейшей (высокий уровень сплоченности, обусловленной заданием). Когда Реджи Джэксон подходил к бите, он старался изо всех сил как для самого Реджи Джэксона, так и для успеха своей команды. Точно так же при принятии решений Билл Мартин всегда думал прежде всего о победе, а не о своем отношении к Реджи Джэксону или Джорджу Стинбрэннеру. Таким образом, общая цель выиграть соревнования «Мировой серии» превосходила отсутствие межличностной притягательности между игроками и руководством команды.*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СПЛОЧЕННОСТИ**

Определение Керрона является более точным с точки зрения спортивной деятельности, чем определение Фестингера. Позже Керрон разработал концептуальную систему для структуризации изучения проблемы сплоченности в спортивных командах и в коллективах людей, занимающихся физической культурой. Его подход к изучению проблемы сплоченности представлен на рис. 10.1.

Модель Керрона отражает четыре основных фактора, влияющих на развитие сплоченности у спортсменов и лиц, занимающихся физической культурой:

- факторы среды;
- личностные факторы;
- командные факторы;
- факторы руководства.

Факторы среды, которые являются наиболее общими, характеризуют нормативные силы, способствующие сплочению группы. Это могут быть контракты, спортивные стипендии, регламент, устанавливающий минимум игрового времени в программах занятий спортом для юных спортсменов. Эти факторы могут воздействовать на сплочение группы, равно как и такие факторы, как возраст, этнические особенности и т. п. Керрон также отмечает такой фактор, как создание образа «человека, легко бросающего начатое дело». Этот фактор также удерживает некоторых игроков от ухода из команды.



Рис. 10.1. Концептуальная модель сплоченности в командных видах спорта, разработанная Керроном. Данные Саггоп (1982)

Факторы среды являются относительно постоянными и, как правило, применимы ко всем командам данной лиги. В то же время для личностных факторов характерна высокая степень вариативности. Эти факторы включают индивидуальные характеристики членов группы (например, мотивы участия). Басе (Bass, 1962) выделяет три основных мотива: мотивацию на задание, мотивацию аффиляции и самомотивацию. Мотивация на задание и мотивация аффиляции тесно связаны со сплоченностью, обусловленной заданием, и соответственно социальной сплоченностью. Если у вас высокая степень мотивации на задание, вы, несомненно, будете способствовать развитию групповой сплоченности, обусловленной заданием. Точно так же спортсмены с высокой мотивацией аффиляции способствуют развитию социальной сплоченности. Самомотивация означает попытку получить удовлетворение от выполнения работы на своем уровне, что, по всей вероятности, способствует развитию обоих видов сплоченности.

Факторы руководства включают стиль и поведение профессиональных наставников, а также их взаимоотношения с группами. Более подробно эти факторы рассматриваются в главе 11.

Командные факторы включают групповые нормы производительности, желание добиться успеха и стабильность команды. По мнению Керрона (Carron, 1982), команды, характеризующиеся большим стремлением к групповому успеху, также демонстрируют высокие уровни групповой сплоченности.

## ОЦЕНКА СПЛОЧЕННОСТИ

Чтобы определить взаимосвязь между сплоченностью и результатами, необходимо прежде всего оценить или измерить сплоченность. С этой целью используются анкеты и социограммы.

### Анкеты

В большинстве ранних исследований проблемы сплоченности использовали анкету спортивной сплоченности, разработанную Мартенсом, Лендерсом и Лойем (Martens, Landers, Loy, 1972).

Анкета включает 7 пунктов, оценивающих либо межличностную притягательность, либо непосредственную степень близости или притяжения к группе. К сожалению, большинство пунктов относится только к социальной сплоченности. Чтобы учесть многомерную сущность сплоченности, Юкельсон, Уэйнберг и Джэк-сон (Yukelson, Weinberg, Jackson) разработали так называемый многомерный инструментальный спортивной сплоченности (1984). Он включает четыре измерения командной сплоченности:

- притяжение к группе;
- единство цели;
- качество взаимодействия;
- групповые роли.

Первый фактор — притяжение к группе — отражает социальную сплоченность. Три других относятся в основном к сплоченности, обусловленной заданием. Хотя этот «многомерный инструментальный спортивной сплоченности» был разработан для баскетбольных команд, его универсальность позволяет использовать его и в других командных видах спорта.

Позднее была разработана анкета климата группы, которая обеспечивает разграничение между индивидом и группой и между заданием и социальными аспектами (табл. 10.1;

Carron, Widmeyer, Brawley, 1985). Эта модель имеет две основные категории: восприятие группы ее членом как единого целого (групповая интеграция) и личное притяжение члена к группе (индивидуальное притяжение к группе). Восприятие группы ее членами как единицы, а также восприятие притягательности группы может быть сфокусировано на социальных аспектах и аспектах задания. Следовательно, можно выделить четыре аспекта (рис. 10.2):

- групповая интеграция — задание;
- групповая интеграция — социальный фактор;
- индивидуальное притяжение к группе — задание;
- индивидуальное притяжение к группе — социальный фактор.

Анкета климата группы направлена на определение степени притягательности группы для ее членов, а также на их восприятие группы. Анкета климата группы используется для оценки командной сплоченности

Таблица 10.1. Образец анкеты климата группы

	Абсолютно не согласен					Полностью согласен				
<b>Притяжение к группе — подшкала задания</b>										
Мне действительно нравится стиль игры этой команды	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>Притяжение к группе — социальная подшкала</b>										
В этой команде несколько моих лучших друзей	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>Групповая интеграция — подшкала задания</b>										
Мы все несем ответственность за неудачу или слабое выступление нашей команды	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>Групповая интеграция — социальная подшкала</b>										
Наша команда хочет вместе отдохнуть после окончания сезона	1	2	3	4	5	6	7	8	9	

*Примечание:* результат определяют, суммируя вопросы каждой подшкалы. Чем выше результат, тем сильнее проявление индивидом того или иного вида групповой сплоченности. Например, показатель притяжения к группе-заданию может колебаться от 4 до 36. Сопоставлять можно индивидуальные или групповые показатели. Данные Carron, Widmeyer, Brawley, (1985)

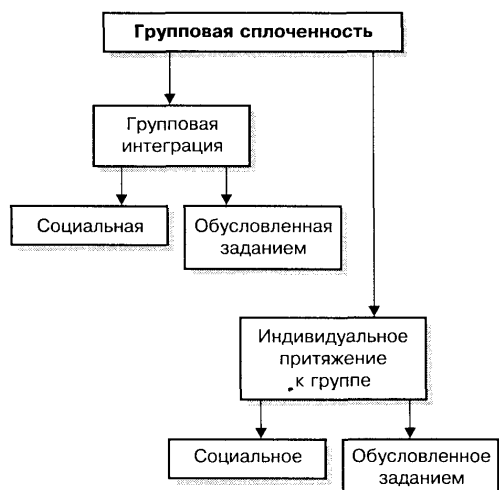


Рис. 10.2. Концептуальная модель групповой сплоченности для анкеты климата группы. Данные Carron, Widmeyer, Brawley (1985)

### Социограммы

Анкетирование является наиболее популярным методом оценки групповой сплоченности, однако оно не позволяет определить, как отдельные спортсмены относятся друг к другу, образуются ли в пределах группы группировки, оказываются ли некоторые члены группы «изолированными». Социограмма представляет собой способ оценки социальной сплоченности. Она позволяет раскрыть аффиляцию и притяжение между членами группы, включая:

- наличие или отсутствие группировок;
- восприятие членами группы ее замкнутости;
- выбор дружбы в пределах группы;
- степень идентичного восприятия спортсменами межличностных отношений;
- социальную изоляцию отдельных членов группы;
- степень группового притяжения.

Чтобы получить данные для социограммы, задайте каждому члену группы специфические вопросы, например: «Назови трех членов группы, которых ты хотел бы пригласить на вечеринку, и трех, — которых ни за что не хотел бы пригласить»; «Назови трех членов группы, с которыми ты хотел бы делить комнату, находясь вдали от дома, и трех, — с которыми ты ни за что не хотел бы находиться в одной комнате». При этом необходимо строго соблюдать конфиденциальность ответов.

На основании ответов на вопросы создается социограмма (рис. 10.3), которая позволяет раскрыть структуру межличностных взаимоотношений в группе. При построении социограммы имена наиболее часто упоминающихся членов группы отмечаются в центре социограммы, а имена наименее часто упоминающихся членов — дальше от центра. Обратите внимание, что стрелки на рисунке указывают направление выбора. Взаимный выбор показан стрелками, идущими в обоих направлениях. Как видно из рисунка, в бейсбольной команде Том — игрок, которого все любят, Ларри находится в изоляции от команды: несколько человек его не любят; таким образом, существует проблема, которую тренеру необходимо решить. Джей и Боб сплочены вместе и по существу отделены от других членов команды. Зная о таких взаимоотношениях, тренер сможет решить межличностные проблемы, прежде чем они начнут «разрывать» команду.

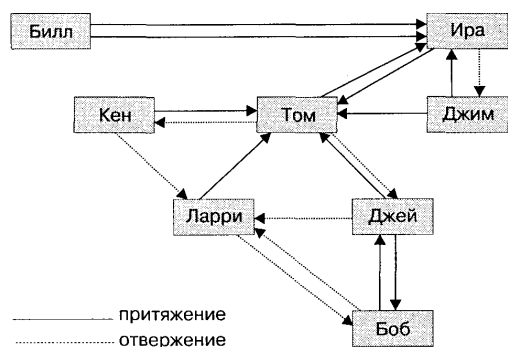


Рис. 10.3. Социограмма для оценки групповой сплоченности

### СПЛОЧЕННОСТЬ И УСПЕШНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Болельщики, тренеры и спортивные психологи связывают сплоченность команды с успешной деятельностью. Чисто интуитивно можно предположить, что чем выше уровень сплоченности, тем больше успехи команды. Однако взаимосвязь между сплоченностью и результатом не такая уж очевидная. В научной литературе можно найти примеры обратного характера (Can-op, 1982).

## Типы оценок

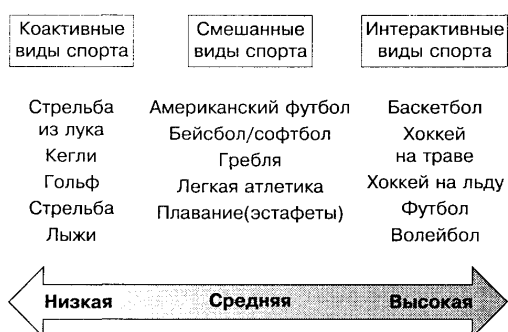
Почти во всех исследованиях, где отмечали отрицательную взаимосвязь между сплоченностью и результатом, оценивали только межличностное притяжение. С этой целью использовали социограмму или пункты межличностного притяжения из анкеты спортивной сплоченности (Landers, Lueschen, 1974; Lenk, 1969). Оказалось, что команды с высоким уровнем межличностного притяжения имели больший шанс выступить неудачно.

Когда оценивали социальную сплоченность и сплоченность, обусловленную заданием, получали смешанные результаты — положительную взаимосвязь между сплоченностью и результатом отмечали для показателей сплоченности, обусловленной заданием, но не для показателей социальной сплоченности, таких как дружба и межличностное притяжение (Widmeyer, Martens, 1978). В большинстве исследований, которые проводились до 1985 г., практически не оценивали сплоченность, обусловленную заданием, что, по всей видимости, и дало противоречивые результаты.

## Требования задания

Второй причиной противоречивых результатов является разнообразие требований заданий в спортивной деятельности. Мы можем охарактеризовать сущность взаимодействий между членами команды вдоль континуума от интерактивной до коактивной (рис. 10.4). Интерактивные виды спорта предполагают совместную деятельность игроков и координацию их действий. Игроки футбольной команды, например, должны постоянно передавать мяч друг другу, чтобы сохранить определенные позиции, скоординировать наступательные действия, создать оборонительные заслоны и т. д. Коактивные виды спорта практически не требуют командных взаимодействий и координации действий для достижения цели. Например, членам команды по гольфу или кеглям не требуется взаимодействовать друг с другом. В то же время такой вид спорта, как бейсбол, является одновременно и коактивным, и интерактивным.

Разграничение между интерактивными и коактивными заданиями позволяет понять различные результаты взаимосвязи между сплоченностью и спортивным результатом.



Необходимая степень сплоченности, обусловленной заданием

**Рис. 10.4.** Взаимосвязь между сплоченностью, обусловленной заданием, и видами спорта. По Б. Дж. Кретти. «Психология в современном спорте: рекомендации для тренеров и спортсменов», 1983

**Сплоченность повышает результат в интерактивных видах спорта (например, баскетбол) и снижает или практически не оказывает влияния в неактивных видах спорта (например, кегли)**

Положительная взаимосвязь между сплоченностью и результатом чаще всего характерна для командных видов спорта, требующих

экстенсивных взаимодействий, координации и сотрудничества между членами команды. Это баскетбол (Gruber, Gray, 1982), хоккей (Ball, Caron, 1976) и волейбол (Bird, 1977). С другой стороны, такие виды спорта, как кегли (Landers, Lueschen, 1974), стрельба (McGrath, 1962) и гребля (Lenk, 1969) являются преимущественно коактивными, требующими независимой деятельности фактически без взаимодействия и интеграции. Как правило, для них характерно отсутствие взаимосвязи между сплоченностью и результатом или даже отрицательная взаимосвязь.

Эти результаты, несомненно, имеют значение, особенно если мы рассматриваем сплоченность, обусловленную заданием. Например, в баскетболе успех команды зависит от сплоченных действий всех членов команды. Эффективная командная защита требует «перекрытия» соперников, блокировки броска по кольцу, активной борьбы за отскочивший мяч. Эффективное нападение предполагает распределение пасов, движений без мяча, выхода на «открытую» позицию. Эти маневры требуют согласованности действий всех игроков, понимания членами команды своих ролей, наличия общей цели.

Теперь рассмотрим команду по легкой атлетике. Здесь для достижения цели спортсменам не нужно работать совместно (за исключением участников эстафеты). Прыгуны с шестом, прыгуны в длину, спринтеры и бегуны на средние дистанции — все они выступают сами по себе. Если члены команды по легкой атлетике выступают успешно, то как они ладят друг с другом не имеет никакого значения для командного результата.

## Вектор причинности (обусловленности)

Вектор причинности показывает, ведет ли сплоченность к успешному выступлению или успешное выступление приводит к сплоченности. Иными словами, является ли успешной команда, игроки которой проводят много времени вместе не только на поле, но и за его пределами, или игроки проводят много времени вместе не только на поле, но и за его пределами потому, что их команда успешно выступает? Ученые рассматривали эти вопросы с двух позиций:

- сплоченность затем результат — показатели сплоченности, предшествующие результату;
- результат затем сплоченность — показатели результата, предшествующие сплоченности.

Вначале исследователи в основном полагались на корреляционные данные, пытались прогнозировать результат на основании сплоченности. Ученые оценили степень сплоченности в начале сезона и попытались определить, позволит ли она предсказать успех в конце сезона (Widmeyer, Martens, 1978). Или пытались изучить причинные воздействия результата на сплоченность, определяли результаты (уровень физической активности) в начале сезона и пытались выяснить, позволит ли это предсказать уровень сплоченности в конце сезона (Ruder, Gill, 1982).

Вследствие множества неконтролируемых факторов, таких как предыдущий успех команды, предыдущий тренер, определить вектор причинности оказалось сложно. Чтобы точнее оценить взаимосвязь между результатом и сплоченностью, ряд

исследователей использовали метод, который предполагал измерение временных факторов. Используя этот метод, Керрон и Болл (Carron, Ball, 1977) оценивали степень сплоченности у 12 хоккейных команд колледжей в начале, середине и конце сезона. Кроме того, они оценивали командные результаты в процентном отношении побед-поражений в середине и в конце сезона (рис. 10.5). Корреляции относительно сплоченности как прогностического фактора результата в конце сезона были незначительными. Вместе с тем высокую степень корреляции наблюдали между результатами в начале сезона и сплоченностью в конце сезона. То есть взаимосвязь между результатом в начале сезона и уровнем сплоченности в конце сезона была сильнее, чем наоборот. Подобные значительные воздействия результата на уровень сплоченности были обнаружены в исследовании с участием хоккеисток колледжей (Williams, Hacker, 1982). Результаты других исследований свидетельствуют, что взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом имеет круговой характер. Результат влияет на уровень сплоченности в конце сезона, а затем изменения уровня сплоченности воздействуют на последующий результат (Landers, Wilkinson, Hatfield, Barber, 1982, Nixon; 1977, Rees Levis, 1994).

### ДАННЫЕ О ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ СПЛОЧЕННОСТЬЮ И РЕЗУЛЬТАТОМ

- В целом для интерактивных заданий характерна положительная взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом
- Как правило, для коактивных заданий характерно отсутствие взаимосвязи или отрицательная взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом
- Положительная взаимосвязь, как правило, характерна для сплоченности, обусловленной заданием, и результатом
- Результат в большей степени влияет на уровень сплоченности, чем наоборот
- Взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом имеет круговой характер: высокий результат ведет к повышению уровня сплоченности, что, в свою очередь, обуславливает более высокий результат

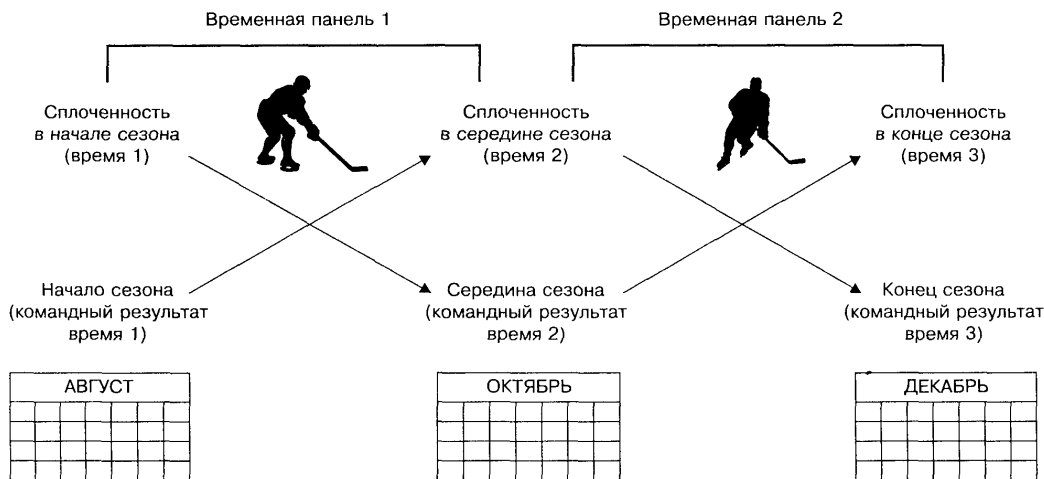
**Взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом имеет, по всей видимости, круговой характер: высокий результат приводит к увеличению степени сплоченности, что, в свою очередь, улучшает результат**

### ДРУГИЕ ФАКТОРЫ, СВЯЗАННЫЕ СО СПЛОЧЕННОСТЬЮ

Хотя ученые в основном изучают взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом, другие факторы также имеют непосредственное отношение к сплоченности. Рассмотрим некоторые из них.

#### Командная удовлетворенность

Удовлетворенность и сплоченность имеют много общего. Хотя между сплоченностью и удовлетворенностью отмечают тесную взаимосвязь (Саггон, Chelladurai, 1982), для объяснения взаимоотношения между сплоченностью, удовлетворенностью и результатом используют две различные модели.



**Рис. 10.5.** Временная корреляция сплоченности и результата в исследовании хоккеистов, проведенном Керроном и Боллом. Данные Саггон, Болл (1977)

Согласно первой модели (А), существует круговая взаимосвязь: сплоченность команды приводит к успеху, что вызывает чувство удовлетворения, усиливающее групповую сплоченность. Согласно второй модели (Б), успешное выступление (результат) повышает уровень сплоченности, что, в свою очередь, усиливает чувство удовлетворения. Таким образом, обе модели указывают на наличие взаимосвязи между удовлетворением, сплоченностью и результатом. Вместе с тем, согласно модели А, сплоченность непосредственно влияет на результат, тогда как, в соответствии с моделью Б, успешное выступление (результат) приводит к усилению сплоченности.

#### Подчинение

В результате психологических исследований было выявлено: чем сплоченнее группа, тем больше влияние группы на отдельных ее членов. Это означает, что отдельные члены группы испытывают определенное давление, направленное на подчинение поведению группы. Давление может касаться стиля одежды, причесок, игрового поведения. Например, членов команды «Детроит

Пистоне», которые выигрывали чемпионаты НБА в 1989 и 1990 гг., называли «плохими ребятами», поскольку они демонстрировали жесткий, грубый, агрессивный баскетбол. Новобранцам команды приходилось приспосабливаться к такому стилю игры, чтобы завоевать место в составе.

### **Чем выше уровень сплоченности группы, тем больше ее влияние на подчинение отдельных членов нормам группы**

Для групп с высоким уровнем сплоченности характерна более высокая степень подчиненности норме производительности группы. Норма производительности может быть либо высокой, либо низкой, следовательно, подчиненность этой норме приводит к высокой или низкой производительности члена команды. В любом случае групповая сплоченность повышает степень подчиненности отдельных ее членов.

### **Стабильность**

Стабильность характеризует степень «текучести кадров» в команде. Вполне логично предположить, что команды с относительно постоянным составом в течение определенного периода времени являются более стабильными, сплоченными и в конечном итоге успешно выступающими. По мнению Керрона (Carron, 1984), сплоченность и стабильность команды характеризуются круговой взаимосвязью. Другими словами, чем стабильнее команда, тем вероятнее развитие сплоченности, а чем выше будет сплоченность команды, тем маловероятнее будет желание игроков покинуть ее.

Исследование 18 команд Немецкой федерации футбола, проведенное в течение сезона, показало, что чем меньше изменений было в составе команды, тем успешнее она выступала (Essing, 1970). Такой же результат показало исследование ведущих бейсбольных команд (Loy, 1970). В третьем исследовании пытались определить, какой оптимальный период времени необходим для максимального повышения уровня сплоченности и последующего достижения успеха. Было установлено, что в высшей бейсбольной лиге наиболее оптимальный период для достижения успеха составляет 5 лет (до того момента, когда исходный, или стартовый, состав команды сократился наполовину) (Donnelly, Carron, Chelladurai, 1978).

**• Команды с высоким уровнем сплоченности характеризуются более высокой сопротивляемостью «разрыву» команды по сравнению с командами с низким уровнем сплоченности**

**• Более стабильные (по составу) команды характеризуются более высокой степенью сплоченности, что способствует достижению более высоких результатов**

Не так давно исследователи (Brawley, Carron, Widmeyer, 1988) изучали различные спортивные группы (в том числе спортсменов высокого класса и тех, кто занимается с целью восстановить здоровье или поддержать уровень подготовленности), чтобы оценить взаимосвязь между степенью сплоченности группы и ее сопротивляемостью «разрыву» (например, внутренние конфликты). В результате была выявлена положительная взаимосвязь между сплоченностью группы и ее сопротивляемостью «разрыву»: команды с более высоким уровнем сплоченности характеризовались более высокой сопротивляемостью.

### **Групповые цели**

Большинство людей считают, что индивиды сами определяют собственные цели. Однако в условиях группы цели устанавливаются для группы. Групповые цели не являются простой суммой личных целей членов группы, это общие восприятия, относящиеся к желаемому состоянию группы как единицы. Возникает вопрос: как связаны групповые цели и сплоченность? Исследование волейбольной, хоккейной, баскетбольной команд, а также команды пловцов показало следующее:

- члены группы, которые считали, что их команда сосредоточена на определении групповой цели в соревновании, характеризовались более высокими уровнями сплоченности;
- чем выше уровень удовлетворенности от командных целей, тем выше уровень командной сплоченности;
- хотя восприятие групповой сплоченности отдельных членов группы изменялось на протяжении сезона, уровень сплоченности по-прежнему был связан с командной удовлетворенностью и групповыми целями на протяжении сезона (Brawley, Carron, Widmeyer, 1993).

Спортсмены, воспринимающие командную цель как стимул для увеличения усилий и отработки навыков, необходимых для достижения данной цели, получают удовлетворение от командных тренировочных целей. Это, по всей видимости, произойдет при обеспечении обратной связи относительно правильного выполнения навыков (цель достигнута). В этом случае групповая цель может усилить ощущение единства и сплоченности.

### **Приверженность занятиям**

Ученые определили, что около 50 % занимающихся бросают занятия, и решили найти пути преодоления этой проблемы. Один из разработанных методов был направлен на создание команды и на выяснение того, как групповая сплоченность может повысить приверженность программе занятий. Было установлено, что у людей, бросающих занятия, более слабое восприятие задания, поставленного перед коллективом, и более низкий уровень социальной сплоченности по сравнению с теми, кто продолжает заниматься (Carron, Spink, 1993; Spink, Carron, 1992, 1993). Занимающиеся с высокими уровнями сплоченности реже пропускают занятия и реже опаздывают, чем занимающиеся с низкими уровнями сплоченности.

**В классах с высоким уровнем групповой сплоченности значительно ниже процент бросающих занятие, а также опаздывающих на занятия. Уровень сплоченности может повысить руководитель занятий**



<b>Таблица 10.2</b>	
<b>Фактор</b>	<b>Пример используемой стратегии</b>
Отличительные критерии -	<p>Дать название группе</p> <p>Создать специальную футболку группы</p> <p>Разработать девизы группы</p>
Индивидуальные позиции -	<p>Разделить бассейн на участки в зависимости от уровня подготовленности</p> <p>Использовать специальные критерии для занимающихся с низким, средним и высоким уровнями подготовленности</p> <p>Дать возможность участникам определить свое место, которое они будут занимать на протяжении всего года</p>
Групповые нормы -	<p>Представить всех друг другу</p> <p>Поощрять дружбу между членами группы</p> <p>Определить цель совместного снижения массы тела</p>
Индивидуальные «пожертвования» -	<p>Попросить 2—3 человек определить цель на день</p> <p>Попросить регулярно занимающихся помочь новичкам</p> <p>Попросить людей, которых не волнует проблема избыточной массы тела, в «принести себя жертву» группе в некоторые дни (акцент на аэробику), а тех, кого она волнует, — также «пожертвовать» собой в некоторые дни (больше внимания упражнениям на матах)</p>
Взаимодействие и общение -	<p>Тренировка с партнером, а также знакомство с ним</p> <p>Работа в группах по 5 человек с изменением состава групп</p>
Данные Carron, Spink (1993)	

Некоторые спортивные психологи попытались развить сплоченность на основе командного подхода (Spink, Carron, 1993). Инструкторов по физической подготовке обучали методам повышения приверженности занятиям путем усиления групповой сплоченности. При этом обращали внимание на то, что отличительные признаки усиливают чувство идентичности, единства и сплоченности группы. Некоторые инструкторы для этой цели давали названия своим группам, создавали специальные футболки группы и т. п. (табл. 10.2). В их классах значительно повысился уровень сплоченности и значительно сократилось число тех, кто бросил заниматься. Это свидетельствует о том, что сплоченность — важный фактор как в спорте, так и в групповых занятиях физической культурой.

### **РАЗВИТИЕ КОМАНДНОЙ СПЛОЧЕННОСТИ**

Сплоченность не всегда улучшает групповую деятельность, тем не менее, она создает среду, которая способствует положительному взаимодействию между членами группы. Спортивные психологи (Anshel, 1990; Carron, 1984; Yukelson, 1984) разработали рекомендации, направленные на развитие командной сплоченности.

#### **Эффективное общение**

Эффективная группа включает членов, которые легко и эффективно общаются друг с другом (см. главу 12). Значение общения для группового сплочения описывает Терри Орлик:

«Гармония возникает, когда вы по-настоящему прислушиваетесь к другим и когда они вас слушают, когда вас волнуют их тревоги, а их — ваши, когда вы принимаете их уникальность, а они принимают вашу и когда вы помогаете им, а они оказывают помощь вам» (Terry Orlick, 1990, с. 143). Создание команды требует полной открытости. Активизация общения имеет круговую связь с повышением групповой сплоченности (Carron, 1993). С увеличением общения относительно задания и социальных проблем развивается сплоченность. В результате члены группы становятся более открытыми, больше разговаривают друг с другом и внимательнее слушают друг друга. Большую роль в повышении открытости общения играет руководитель (Yukelson, 1993).

#### **ПРЕПЯТСТВИЯ ГРУППОВОЙ СПЛОЧЕННОСТИ**

- столкновение личностей в группе
- конфликт задания или социальных ролей членов группы
- нарушение общения между членами группы или между руководителем группы и ее членами
- борьба за власть одного или нескольких членов группы
- частая смена членов группы
- несогласие с групповыми целями

#### **Что могут сделать тренеры**

Если общение между членами группы имеет открытый характер, тренеры могут значительно усилить сплоченность. Рассмотрим, что могут сделать тренеры, чтобы развить сплоченность, а затем посмотрим, что в этой связи могут сделать игроки.

**Объяснение индивидуальных ролей в командном успехе.** Тренеры должны объяснить индивидуальные роли членов команды, подчеркнув значение каждой из них для достижения командного успеха. Чем большее число членов команды воспринимают свои роли как маловажные, тем апатичнее команда.

Когда игроки понимают, что требуется от их товарищей по команде, у них начинает развиваться чувство поддержки друг друга и взаимной симпатии. Тренер может способствовать этому процессу, давая возможность игрокам наблюдать и регистрировать усилия своих товарищей в различных позициях. Кроме того, во время тренировочного занятия тренер может поставить игрока на другую позицию. Например, нападающего волейбольной команды, расстроившегося из-за неточных пасов разыгрывающего, можно поставить на место разыгрывающего. Это позволит ему убедиться, насколько трудно посылать мяч в наиболее удобную для нападающего точку.

**Развитие чувства гордости в подгруппах.** Игрокам необходима поддержка своих товарищей по команде, особенно тех, кто играет на тех же позициях. Атакующие лайнмены «Вашингтон Редскинс» в 1980-х годах называли себя «свиньями», поскольку они выполняли в команде всю «грязную» работу. Они гордились этим названием, а также своим вкладом в общий успех команды. Другие игроки команды высоко оценивали вклад своих лайнменов, поскольку их действия во многом зависели от того, насколько эффективно лайнмены действовали в защите.

**Определение перспективных командных целей.** Постановка перспективной цели положительно влияет на индивидуальную и групповую деятельность (см. главу 17). Цель задает норму производительности и поддерживает стремление команды к ее достижению. Достигнув цели, игроки должны испытать коллективное чувство гордости и стремиться к достижению новых целей. Цели должны быть четко определены, чтобы обеспечить сплоченность команды на пути к их достижению. Цели следует определять, исходя из реальных результатов (в зависимости от способностей игроков).

**Повышение идентичности команды.** Тренер способен повысить идентичность команды (например, заказав специальные командные куртки), что, однако, не должно мешать развитию идентичности подгруппы. Команда должна ощущать свою обособленность и, в определенной степени, свое отличие от других команд.

**Избегать образования социальных группировок.** В отличие от подгрупп, представляющих собой группы спортсменов, играющих на одном месте (позиции) или выполняющих одно задание, образующиеся социальные группировки, как правило, приводят к выгоде лишь нескольких спортсменов в ущерб большинству членов группы. Игроки чаще всего образуют группировки, когда команда проигрывает, когда не удовлетворяются их потребности, когда тренеры по-разному относятся к спортсменам. Группировки могут привести к нарушению единства команды, поэтому тренеры должны как можно скорее выяснить причину их возникновения и принять меры к их ликвидации. В этой связи можно использовать смену соседей по комнате, поощрение командных функций и т. д.

**Избегать чрезмерной «текучести кадров».** Чрезмерная «текучесть кадров» снижает сплоченность команды и затрудняет установление близких и дружеских отношений между ее членами. Игроки плохо знают друг друга, а также неуверены в «долголетии» своей команды. Естественно, что команды средних школ и колледжей ежегодно теряют игроков, заканчивающих учебу. В этом случае ветераны команды должны помочь новичкам влиться в команду.

**Проведение периодических собраний команды для разрешения конфликтов.** На протяжении сезона тренеры должны проводить собрания команды, на которых игроки могут открыто и честно высказывать свои замечания. Во время таких собраний команда может решать свои внутренние конфликты, мобилизовать усилия, обсуждать ошибки, возникающие в процессе обучения, пересматривать свои цели и т. п.

**Поддержание близкого контакта с командой.** В пределах любой организации может существовать неформальная межличностная структура, оказывающая существенное влияние на функционирование организации. Тренер должен выяснить, кто из игроков команды пользуется наибольшей популярностью и влиянием в команде. Эти игроки могут стать промежуточным звеном в общении тренерского состава с игроками, давая возможность тренеру иметь представление о чувствах и отношениях игроков.

**Знание чего-нибудь сугубо личного о каждом члене группы.** Игроки высоко ценят попытки тренера узнать об их жизни вне пределов игровой площадки. Если тренер, например, знает когда у того или иного игрока день рождения или ответственный экзамен, игроки чувствуют, что тренер проявляет о них заботу. Способность выслушать проблемы игроков, такие, как развод в семье или разрыв с подругой (другом), также имеет большое значение для игроков.

### **Что могут сделать члены группы**

Приведенные выше рекомендации касались исключительно деятельности тренеров. Однако сплоченность команды зависит и от самих игроков. Рассмотрим, что могут сделать сами игроки для усиления общения и создания сплоченной команды.

**Знать своих товарищей по команде.** Чем лучше игроки знают друг друга, тем легче воспринимаются индивидуальные различия. Игроки должны стремиться как можно лучше узнать друг друга, особенно новичков команды.

**Помогать товарищам по команде по мере возможностей.** Настоящая команда предполагает взаимозависимость игроков. Оказание помощи друг другу способствует развитию духа команды и сближению игроков.

**Обеспечение товарищей по команде положительным подкреплением.** Поддержка вместо отрицательного отношения или критических замечаний способствует развитию доверия. Члены команды должны быть особенно внимательны к игроку, который испытывает определенные затруднения. Оказывая поддержку и помощь такому игроку, они тем самым оказывают поддержку всей команде.

**Быть ответственными.** Члены команды никогда не должны обвинять других в своем неудачном выступлении. Обвинение не приносит никакой пользы. Когда «игра не идет», игрокам необходимо предпринять положительные, конструктивные изменения.

**Открытое и честное общение с тренером.** Члены команды должны открыто и честно обсуждать с тренером все вопросы. Чем лучше каждый игрок понимает других, тем выше вероятность командного успеха и гармонии.

**Немедленное разрешение конфликтов.** Если член команды имеет жалобы или конфликт с тренером или товарищем по команде, он должен взять инициативу на себя и разрешить эту проблему. Очень важно сделать это как можно быстрее, чтобы не накопить отрицательных чувств.

**Прилагать 100-процентное усилие всегда.** Даже во время тренировочных занятий необходимо вкладываться полностью. Хороший пример, как правило, положительно влияет на единство команды.

### **РЕЗЮМЕ**

Мы начали эту главу с определения понятия сплоченности как динамичного процесса, отражающегося в тенденции команды объединиться для достижения поставленной цели. Изучая проблему сплоченности, ученые установили, что она носит многоаспектный характер и включает социальную сплоченность и сплоченность, обусловленную заданием. Сплоченность, обусловленная заданием, относится к совместной деятельности для достижения поставленных целей, тогда как социальная сплоченность характеризует межличностное притяжение между членами команды.

Модель сплоченности Керрона показывает, что на развитие сплоченности влияет четыре фактора: фактор среды, личностный, командный, а также фактор руководства. В последнее время проводились исследования с целью изучить взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом. Эта взаимосвязь весьма сложная и ее изучение должно включать следующие три важные фактора: (а) оценку уровня сплоченности; (б) тип задания и (в) вектор причинности. В целом сплоченность, обусловленная заданием, более тесно связана с результатом, чем социальная сплоченность; кроме того, сплоченность играет более важную роль в интерактивных видах спорта, чем в коактивных. Следует также подчеркнуть, что взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом носит круговой характер, то есть успех команды ведет к

## 129

повышению сплоченности, что, в свою очередь, улучшает результат. Сплоченность также характеризуется положительной взаимосвязью с удовлетворенностью, подчиненностью и стабильностью. В развитии сплоченности в команде большую роль играют не только тренеры, но и сами игроки.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Расскажите о различных определениях понятия сплоченности; объясните различия между социальной сплоченностью и сплоченностью, обусловленной заданием.
2. Расскажите о концептуальной модели сплоченности Керрона, указав четыре детерминирующих фактора.
3. Расскажите, как оценивается уровень сплоченности на основании анкетирования.
4. Объясните, как с помощью социограммы тренер может определить уровень сплоченности своей команды. Постройте социограмму команды и объясните, какую информацию она дает тренеру с точки зрения развития сплоченности.
5. Исследования взаимосвязи между уровнем сплоченности и результатом привели к довольно противоречивым данным. Расскажите, как влияют на эту взаимосвязь виды используемых измерений и требования задания.
6. Ведет ли сплоченность к победе или победа приводит к сплоченности? Обсудите этот вопрос с точки зрения использования в практической работе тренера.
7. Как известно, уровень сплоченности также связан с рядом других переменных. Расскажите о взаимосвязи между уровнем сплоченности и подчиненностью, а также между уровнем сплоченности и удовлетворенностью.
8. Представьте себе, что вас назначили тренером команды, которая характеризовалась многочисленными стычками и ссорами между игроками в предыдущем сезоне. Используя приведенные рекомендации, расскажите, какие меры вы примете перед началом сезона и во время сезона, чтобы развить чувство сплоченности команды.
9. Представьте себе, что вы игрок команды, в которой практически отсутствует сплоченность. Что вы можете сделать для усиления единства своей команды?
10. Как можно повысить уровень сплоченности класса? Что бы вы сделали, чтобы повысить посещаемость занятий?

# 11

## ГЛАВА

# Лидерство

Вспомним финал НБА 1980 г., когда выступавший первый сезон за команду Мэджик Джонсон заменил травмированного центрового, взял на себя функции лидера, набрал более 30 очков и привел свою команду к победе в матче против команды "Филадельфия 76".

В мире спорта немало игроков и тренеров демонстрировали уникальные способности лидеров.

В этой главе вы узнаете

- что такое лидерство
- как психологи исследуют проблему лидерства
- об исследованиях проблемы лидерства в спорте
- о многоуровневой модели спортивного лидерства
- о факторах, которые влияют на лидерство в спорте
- о тех аспектах, которые обуславливают успешное лидерство в спорте и физической культуре

## ЧТО ТАКОЕ ЛИДЕРСТВО

В широком смысле слова лидерство можно рассматривать как «поведенческий процесс воздействия на отдельных лиц или группы с целью достижения поставленных целей» (Barrow, 1977, с. 232). Это определение охватывает многие аспекты лидерства. В спорте и физической культуре эти аспекты включают процессы принятия решения, методы мотивации, обеспечение обратной связи, установления межличностных взаимоотношений, ориентацию команды или группы (Salminen, Linkkonen, 1994).

Лидер знает, куда «идет» команда или группа (знает ее цели), он направляет ее и обеспечивает ресурсами для того, чтобы она этих целей достигла. Тренеры, преподаватели и инструкторы по физической подготовке являются лидерами, которые обеспечивают каждого участника всем необходимым для достижения успеха. Тренеры, кроме того, стараются, чтобы индивидуальный успех способствовал достижению командного успеха.

### Лидер или менеджер?

Менеджеры обычно занимаются планированием, организацией, подготовкой расписания, составлением бюджета, подбором персонала и набором игроков. Лидеры, хотя они тоже занимаются этими делами (или поручают их выполнение другим), имеют несколько иные функции. Они помогают определить направление работы организации или команды, включая определение ее целей, пытаются обеспечить необходимые ресурсы и поддержку, чтобы работа была выполнена. Многие тренеры становятся превосходными менеджерами. Однако это не обеспечивает руководства (лидерства), необходимого для роста и развития игроков и команд. «Слишком многие команды страдают от чрезмерного менеджества» (Martens, 1987, с. 33).

### Лидер в спорте: пример

*Финальная игра между командами «Кливленд Браунс» и «Денвер Бронкос». Победитель выходит в число команд, оспаривающих Суперкубок. До окончания матча остается 2 мин. Ничья. Мячом овладевает «Бронкос» на своей 2-ярдовой линии. Только чудо может помочь преодолеть 98 ярдов поля, чтобы выиграть матч. Игрок «Бронкоса» Джон Элвей очень часто приводил свою команду к победе в, казалось бы, безнадежных ситуациях. Помимо исключительных физических данных, он еще имеет качества настоящего лидера. Во время совещания на своей 2-ярдовой линии он говорит товарищам по команде, что они выиграют этот матч. Он просит их сконцентрироваться на выполнении своих функций. Его товарищи по команде верят своему лидеру и прилагают максимум усилий, зная, что Джон Элвей может сделать невозможное. Ведомые своим лидером, игроки команды «Бронкос» методично передвигаются по полю, преодолевая сопротивление соперников, и забивают решающий гол.*

**Менеджер занимается такими вопросами, как составление расписания, планирование бюджета, тогда как руководитель определяет направленность деятельности команды или организации, включая ее цели**

### Как выбирают лидеров

Как правило, тренеров и лидеров (руководителей) назначают ответственные лица. Например, владельцы клубов здоровья подбирают менеджеров, директора школ — преподавателей. Точно так же спортивный директор, как правило, подыскивает тренеров.

Иногда, однако, лидеры просто «возникают» из группы. Многие из таких лидеров являются более эффективными, чем назначенные, поскольку они пользуются уважением и поддержкой команды или членов группы. Они, как правило, обладают особым талантом лидерства.

Ученые давно пытаются определить характерные особенности лидерства, надеясь таким образом выявить потенциальных лидеров. Они также изучали, какие ситуационные факторы обеспечивают эффективное лидерство и могут ли факторы окружающей среды воздействовать на развитие способностей лидера.

### ЛИЧНОСТНЫЙ ПОДХОД

В 1920-х годах ученые пытались определить, какие характеристики или личностные особенности являются общими для крупных лидеров в области бизнеса и промышленности. Они рассматривали особенности лидерства как относительно стабильные свойства, такие, как интеллект, независимость, уверенность в своих силах. Эти исследователи были сторонниками теории личностных особенностей и считали, что именно определенные свойства личности делают их лидерами, независимо от ситуации, в которой они находятся. Это означает, что Джо Монтана был бы лидером не только на футбольном поле, но и в других видах спорта, а также в таких отраслях человеческой деятельности, как бизнес и общественная работа.

Этот подход утратил популярность в конце второй мировой войны, когда Stogdill (1948) проанализировал свыше 100 исследований по проблемам лидерства, основанных на теории личностных особенностей, и выявил всего несколько одинаковых свойств личности.

В спорте также предпринимались попытки выявить тренеров-лидеров на основании характерных особенностей личности. В частности, в одном из исследований был приведен следующий психологический профиль успешно работающих тренеров: независимость в суждениях, эмоциональная зрелость, реальная оценка перспектив, способность выдерживать давление со стороны болельщиков и представителей средств массовой информации, авторитарность (Ogilvie, Tutko, 1966, 1970). В этом исследовании, однако, не было представлено доказательств в поддержку этого профиля тренера. В действительности ни один «набор» личностных особенностей не характеризует настоящего спортивного лидера. Например, Чарльз Баркли, лидер на баскетбольной площадке, «не вписывается» ни в один типичный психологический профиль лидера. В настоящее время в спортивных исследованиях не используется подход, основанный на характерных особенностях личности.

Лидерам присуще разнообразие личностных особенностей. Не существует определенного «набора» личностных особенностей, «создающих» настоящего лидера

## ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД

После этого ученые стали определять общие типы поведения лидеров. Странники поведенческого подхода считают, что любого человека можно сделать лидером на основе усвоения поведения других лидеров. Таким образом, в отличие от предыдущего подхода поведенческий подход утверждает, что лидерами не рождаются, а становятся.

### Лидеры в бизнесе, армии, правительстве и образовании

Для характеристики поведения лидеров в бизнесе, армии, образовательных и государственных учреждениях, а также выполнения ими своих обязанностей исследователи из университета штата Огайо разработали анкету характерного поведения лидеров. Используя анкету, они установили, что деятельность лидеров определяется двумя категориями: вниманием и инициативой. Первая включает дружбу, взаимное доверие, уважение, теплые взаимоотношения между руководителем и подчиненными. Лидеры с высоким уровнем внимания характеризуются хорошими взаимоотношениями с другими. Инициатива предполагает разработку правил и регламента, процедурные методы, хорошо разработанные структуры организации для достижения поставленных целей и задач. Лидеры с высоким уровнем инициативы отлично руководят деятельностью групп, активны в общении, любят проверять новые идеи. Обе категории хотя и различаются, однако сопоставимы. Успешные лидеры, как правило, характеризуются высокими уровнями внимания и инициативы.

### Лидеры в спорте

Лидеры в области спорта и физической культуры действуют на основании межличностных взаимоотношений, а также обеспечивают направление, задачи и структуру команды или класса. Например, если тренер начинает работать с новой командой, он должен установить с ней контакт, хорошие межличностные взаимоотношения, а также определить задачи и цели. Для изучения поведения лидеров в спорте психологи разработали целый ряд спортивных анкет.

### Успешные лидеры, как правило, характеризуются высокими уровнями инициативы и внимания

**Общение.** Общение — ключевой ингредиент успешной работы тренера и преподавателя, особенно с молодыми спортсменами (6—16 лет). Успешно работающие тренеры характеризуются эффективным общением, они инструктируют и исправляют ошибки своих подопечных (например: «если мяч «летит» по земле, опустишь на одно колено и блокируй его движение корпусом»), а не выкрикивают малоэффективные замечания (например, «ты неправильно это сделал») (см. главу 12).

Поведение большинства хоккейных тренеров характеризуется высокой коммуникабельностью. Даниэльсон, Зелхарт и Дрейк (Danielson, Zeihart, Drake, 1975) провели анкетирование (используя анкету характерного поведения лидеров) 160 хоккеистов в возрасте 12—18 лет, чтобы выяснить, какие типы поведения, по их мнению, присущи их тренерам (табл. 11.1).

**Таблица 11.1. Поведение тренеров в восприятии хоккеистов средней школы**

Поведение	Примеры
Соревновательно- тренировочное	Тренировка, выступление
Инициатива	Открытый подход к решению проблем с использованием новых методов
Межличностное управление командой	Обеспечение совместной работы членов команды для повышения ее эффективности
Социальное	Социальные взаимодействия вне спортивных занятий
Репрезентация	Представление команды в хорошем свете при общении с посторонними
Организационное общение	Забота об организации или общение без личной поддержки
Признание	Обратная связь и подкрепление как поощрение за результат и участие
Общее возбуждение	Возбуждение и активизация; включает дезорганизованный подход к управлению командой

Данные Danielson, Zeihart, Drake (1975)

**Инструкции и демонстрация.** Бывший тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета Джон Вуден — тренер-легенда, его команда выиграла 10 из 12 баскетбольных чемпионатов НССА, а среди его подопечных были такие известные мастера, как Карим Аб-дул-Джаббар и Бил Уолтон. В чем был секрет Джона Вудена? Используя запись (30 час наблюдений), Тарп и Галлимор (Tharp и Gallimore, 1976) идентифицировали 10 типов поведения Вудена. Большая часть из них касалась инструктажа (что и как делать); довольно часто он обращал внимание на интенсивность игры и приложение усилий.

В его общении с игроками 50 % времени уходило на словесные инструкции, 12,7 % — на то, чтобы «подгонять» спортсменов, 8 % — на то, чтобы поругать и еще раз проинструктировать игроков, 6,9 % — на похвалу и 6,6 % — на выражения своего неудовольствия их действиями (Tharp, Gallimore, 1976).

Во время осуществления записи исследователь определяет характерные типы поведения тренера и затем регистрирует, когда и как часто они проявляются. Как правило, регистрацию осуществляют несколько человек, что способствует повышению надежности результатов.

Изучая поведение Вудена, ученые обратили внимание, что на демонстрацию он затрачивал не более 5 с, однако то, что он показывал, было настолько ясным, что моментально запечатлевалось в памяти. Он демонстрировал, как правильно выполнять какое-то действие (положительное моделирование), а затем имитировал неправильное выполнение игроком (отрицательное моделирование) (Tharp, Gallimore, 1976, с. 77).

## Таблица 11.2. Категории поведения тренеров на основании системы оценки поведения тренеров

### Категория I. Реактивное поведение

#### Реакции на правильные действия

Подкрепление Положительная, поощряющая реакция (устная или неустная) на хорошую игру или усилие

Неподкрепление Неспособность прореагировать на хорошую игру или усилие

#### Реакции на ошибки

Поощрение, связанное с ошибкой Подбадривание игрока после совершенной ошибки

Технические инструкции в связи с ошибкой Инструктаж или показ, как устранить совершенную ошибку

Наказание Отрицательная реакция, устная или неустная, после совершения ошибки

Технические инструкции с оттенком наказания Технический инструктаж в суровой манере после совершенной ошибки

Игнорирование ошибок Отсутствие реакции на ошибки игрока

#### Реакции на неправильное поведение

Поддержание контроля Реакции, направленные на восстановление или сохранение порядка в команде

### Категория II. Спонтанное поведение

#### Связанное с игрой

Общие технические инструкции Спонтанные инструкции по техническим и стратегическим аспектам вида спорта (не после ошибки)

Общее поощрение Спонтанное поощрение (не после ошибки)

Организация Административные меры, касающиеся подготовки игровой площадки, распределение обязанностей

#### Не связанное с игрой

Общение по общим вопросам Взаимодействия с игроками, не относящиеся к игре

Данные Smoll, Smith (1980)

**Тренер Вуден обращал внимание игроков на то, что надо делать и как надо делать. Для этого он прибегал к моделированию правильного поведения**

**Реактивное и спонтанное поведение.** Ученые хотели на основании изучения поведения тренеров разработать рекомендации для их подготовки (Smith, Smoll, Hunt, 1977; Smoll, Smith, Curtis, Hunt, 1978). Система оценки поведения тренеров была разработана для кодирования и анализа поведения тренеров в естественных полевых условиях. Поведение тренеров, как оказалось, может быть либо реактивным, либо спонтанным (табл. 11.2). Реактивное поведение представляет собой реакцию на определенное поведение игрока, например, когда тренер инструктирует игрока после совершения ошибки. Спонтанное поведение инициируется тренером. Например, тренер может выкрикивать подбадривающие слова своим игрокам, выходящим на поле. В ряде других исследований систему оценки поведения тренеров использовали для оценки влияния поведения тренеров на молодых спортсменов.

Типы поведения тренеров в основном связаны со стилем лидерства, при котором внимание акцентируется на положительных моментах; 2/3 всех типов поведения тренеров оказались положительными; их можно разделить на следующие категории:

- положительное подкрепление («Ты хорошо принял этот летящий над землей мяч. Продолжай в таком же духе»);
- общие технические инструкции («Опускай голову вниз при завершении движения битой»);
- общее поощрение («Продолжай также хорошо работать»).

Игроки демонстрируют более высокий уровень самооценки в конце сезона, если их наставники несмотря на совершенную ошибку чаще поощряют и поддерживают их. Игроки более высоко оценивают своих товарищей по команде и свой вид спорта, если их тренеры уделяли большое внимание общим техническим инструкциям.

После посещения организованного семинара многие тренеры стали общаться с молодыми спортсменами в положительной манере. Те же, в свою очередь, отметили, что стали более высоко оценивать уровень знаний тренеров, имели большее желание выступить за команду в следующем сезоне, а также получали большее удовлетворение от игры.

### **Комбинированный подход (интерактивный)**

Поведенческий и личностный подходы акцентируют внимание на личностных факторах вместо того, чтобы учитывать взаимодействия между людьми и ситуационными факторами (см. главу 3). Многие специалисты в области промышленной и общей психологии предлагают комбинированные модели лидерства (Нот, 1992). Эти теории имеют также большое практическое значение для спорта.

1. Ни один «набор» характеристик не обеспечивает успешного лидерства. Ученые считали, что известные лидеры имеют общие личностные особенности, которые как нельзя лучше подходят для роли лидера и которые отличают их от тех, кто не является лидером. Однако нельзя выявить действительного лидера на основании одних лишь личностных особенностей.

2. Эффективное лидерство зависит от специфики ситуации. Одни лидеры в определенных ситуациях проявляют себя лучше, чем другие. Администраторы нередко увольняют тренеров, которые, по их мнению, не обеспечивают должного руководства и которые, придя в другую команду, сразу же добиваются успеха. Такие тренеры вряд ли резко меняют свой стиль лидерства, очевидно, их стиль лучше подходит для другой команды.

**Лидеры с ориентацией на взаимоотношения акцентируют внимание на развитии и поддержании хороших межличностных взаимоотношений, тогда как лидеры с ориентацией на задание главное внимание уделяют определению цели и выполнению задания**

Лидеры с ориентацией на взаимоотношения устанавливают межличностные взаимосвязи, исповедуют открытость общения, поддерживают положительные социальные взаимоотношения и обеспечивают вовлеченность каждого. Лидеры с ориентацией на задание акцентируют внимание на выполнении задания и поставленных целей. Их главная забота — результат и производительность, а не установление адекватных межличностных взаимоотношений.

### **Стиль лидерства с ориентацией на взаимоотношения и на задание**

В зависимости от ситуации люди могут изменить свой стиль лидерства. Как показывают наблюдения Фидлера, и в очень благоприятной, и в неблагоприятной ситуации более эффективным является лидер с ориентацией на задание. Однако в ситуациях средней степени благоприятности более эффективным оказывается лидер с ориентацией на взаимоотношения. Преподаватель физического воспитания в школе, не имеющей спортивных сооружений, а также поддержки местных властей, скорее всего должен быть максимально ориентирован на задание. Выполнение заданий и определение целей должны превалировать над развитием положительных межличностных взаимоотношений. А вот преподаватель школы, имеющей спортивные сооружения и хорошую поддержку со стороны местных властей (ситуация средней степени благоприятности), должен быть ориентирован на взаимоотношения. Таким образом, специалисты в области физической культуры и спорта должны быть достаточно гибкими и менять свой стиль руководства в зависимости от ситуации.

Спортсмены высокого класса, как правило, характеризуются ориентацией на задание, и с ними более успешно работают тренеры, в большей степени ориентированные на взаимоотношения. А вот недостаточно хорошо подготовленным спортсменам требуются периодические наставления (инструкции) и обратная связь;

следовательно, им более подходит тренер с ориентацией на задание. Это, однако, не означает, что недостаточно подготовленным спортсменам не нужен заботливый, эмпатичный тренер, а спортсменам высокого уровня не требуется обратная связь и инструктаж.

### **Лидер в спорте; пример подхода с ориентацией на задание**

*Форест Грегг стал лучшим тренером НФЛ в сезоне 1976 г., когда занимал пост старшего тренера футбольного клуба «Кливленд Браунс», тем не менее в следующем сезоне он был уволен. Грегг был тренером с высоким уровнем ориентации на задание. В сезоне 1976 г. отношения между ним и игроками были хорошими, поскольку команда выигрывала; его позиция была крепкой благодаря поддержке со стороны владельца клуба Арта Моделла. Однако в следующем сезоне команда стала проигрывать и взаимоотношения между тренером и игроками ухудшились. Позиция Грегга была уже не такой сильной. Он по-прежнему оставался верным ориентации на задание, однако ситуация требовала подхода с ориентацией на взаимоотношения. Стиль лидерства Грегга уже не отвечал новой ситуации (Straub, 1978).*

**Эффективность стиля лидерства определяется способностью индивида менять стиль в зависимости от ситуации**

Джерри Фост был одним из наиболее успешных футбольных тренеров команд средних школ в стране, когда он занял пост старшего тренера в университете Нотр-Дам. Ему не удалось поддержать хорошую репутацию этой команды и через пару лет он был уволен. Фост, по всей видимости, не сумел изменить свой стиль в соответствии с более зрелым возрастом игроков своей новой команды.

Таким образом, при определении наиболее эффективного стиля руководства необходимо также учитывать уровень зрелости игроков.

Следует учитывать взаимосвязь между стилем руководства и уровнем зрелости:

- большинству спортсменов начальных и младших классов требуется высокая ориентация на взаимоотношения и низкая ориентация на задание;
- большинству спортсменов средних школ требуется высокая ориентация на задание и на взаимоотношения;
- большинству спортсменов колледжей необходима высокая ориентация на задание и невысокая ориентация на взаимоотношения (Chelladurai, Can-on, 1977).

Молодым спортсменам крайне необходим стиль руководства с ориентацией на взаимоотношения, обеспечивающий высокий уровень результатов, рост и развитие спортсменов. Традиционные подходы к тренировке, характеризующиеся «диктаторским» поведением тренеров, могут оказать отрицательное влияние на развитие спортивной зрелости:

«Тренеры, работающие в средних школах, очень много говорят о спортивных программах и о том, как они развивают самодисциплину и ответственность занимающихся. Это — ложь;

даже в колледжах и на профессиональном уровне тренеры обращаются с вами, как с подростками. Они отлично знают, что у вас никогда не появится шанс стать самодисциплинированным или ответственным. Даже профессионалам они говорят, когда те должны ложиться спать, когда вставать, когда и что есть (Высказывание профессионального футболиста Джорджа Сауэра; цит. по Sage, 1978, с. 225).

## МНОГОУРОВНЕВАЯ МОДЕЛЬ СПОРТИВНОГО ЛИДЕРСТВА

Рассмотренные нами модели лидерства не имели прямого отношения к спорту, хотя и позволяли понять сущность лидерства. П. (Чел-ла) Челладураи (P. (Chella) Chelladurai, 1978, 1990) разработал специально для спорта многоуровневую модель спортивного лидерства. Эта модель рассматривает лидерство как взаимодействующий процесс. Эффективность спортивного лидера (руководителя) зависит от ситуационных особенностей руководителя и членов группы. Таким образом, эффективное руководство изменяется в зависимости от особенностей спортсменов и ограничительных факторов данной ситуации (рис. 11.1).

Согласно Челладураи, удовлетворение и выступление (результат) спортсмена (поз. 7 на рисунке) зависят от трех типов поведения руководителя: необходимого (4), предпочтительного (6) и действительного (5). Ситуационные характеристики (1), особенности руководителя (2) и занимающихся (3) обуславливают эти три типа поведения, поэтому они названы предшествующими факторами.

Если использовать понятия взаимодействия, тогда особенности руководителя будут рассматриваться как личностный фактор, а ситуационные особенности и особенности занимающихся — как ситуационные факторы. Согласно модели Челладураи, положительный результат, то есть оптимальный уровень физической активности и групповое удовлетворение, может быть достигнут при согласованности всех трех аспектов поведения руководителя.

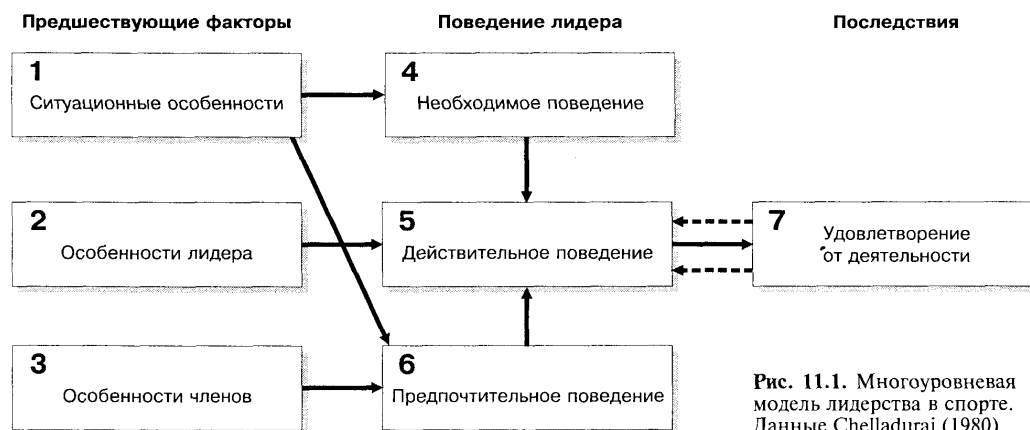


Рис. 11.1. Многоуровневая модель лидерства в спорте. Данные Chelladurai (1980)

Если руководитель ведет себя соответственно данной ситуации и если его поведение соответствует предпочитаемому членами группы, то они достигнут своих лучших результатов, а также получат удовлетворение. Например, инспектор школы говорит руководителю занятий по физическому воспитанию, чтобы тот обратил внимание на положительное общение и хорошие взаимоотношения с классом (ориентация на взаимоотношения), а занимающиеся именно этого и хотят. В этой ситуации они демонстрируют оптимальный уровень физической активности и получают удовлетворение. Рассмотрим три типа поведения руководителя, а также влияние на них предшествующих факторов.

**Достижение оптимального уровня физической активности и удовлетворения возможно в случае соответствия предпочтительного поведения действительному**

### Необходимое (требуемое) поведение руководителя

Ситуация требует от руководителя определенного поведения. Иными словами, организационная система сама диктует тип поведения, и люди должны следовать установленным нормам. Например, преподаватели физического воспитания должны вести



себя соответствующим образом в присутствии своих учеников, коллег и родителей учеников (например, преподаватели физического воспитания не должны посещать те вечеринки, которые посещают студенты). Тренеры должны соответственно вести себя с репортерами, зрителями, другими тренерами. Цели руководства, структура программы, социальная, культурная и экономическая среда и т. д. обуславливают поведение руководителя.

### **Предпочтительное поведение руководителя**

Члены группы могут отдавать предпочтение определенному поведению руководителя. Это предпочтение зависит от таких факторов, как возраст, пол, уровень мастерства, опыт.

Иногда члены группы привыкают к определенному типу поведения и начинают отдавать ему предпочтение. Например, владелец футбольной команды «Лос-Анджелес Рейдерс» Эл Девис традиционно исповедовал либеральный стиль руководства, разрешая игрокам проводить время за пределами поля по своему усмотрению до тех пор, пока они демонстрировали хорошую игру. Его игроки, привыкнув к такому стилю руководства, стали отдавать ему предпочтение.

### **Действительное поведение руководителя**

Действительное поведение руководителя представляет собой то поведение, которое он демонстрирует, например, инициация или внимание. Согласно Челладураи, характерные особенности руководителя, такие как личность, способности и опыт (поз. 2 на рис. 11.1) непосредственно влияют на поведение. Существует мнение, что на действительное поведение косвенно влияют групповая предпочтительность и ситуационные условия. Например, целью профессиональных команд всегда является достижение победы, поэтому их тренеры чаще всего демонстрируют поведение с ориентацией на задание. Хотя команды средних школ также нацелены на победу, тем не менее опыт для них также имеет большое значение, поэтому их тренеры чаще демонстрируют поведение с ориентацией на внимание. На тренеров влияют особенности как ситуации, так и членов группы.

### **Физическая активность и удовлетворение**

На физическую активность и удовлетворение влияет степень согласованности необходимого (требуемого), предпочтительного и действительного поведения руководителей. Они не зависят друг от друга. Например, при ориентации спортсменов на задание повышается как степень удовлетворения, так и уровень физической активности.

## **ИССЛЕДОВАНИЯ МНОГОУРОВНЕВОЙ МОДЕЛИ ЛИДЕРСТВА**

Ученые неоднократно проверяли точность, а также пригодность модели, предложенной Челладураи. Рассмотрим кратко некоторые из проводившихся исследований.

### **Шкала лидерства (руководства) в спорте**

Шкала лидерства в спорте была разработана с целью оценить поведение лидеров, включая, какой тип поведения предпочитают спортсмены, восприятие спортсменами поведения тренеров, восприятие тренерами своего собственного поведения (Chelladurai, Saleh, 1978;

Chelladurai, Malloy, Imamura, Yamaguchi, 1987;

Chelladurai и др., 1988). Шкала лидерства в спорте включает пять параметров:

- Тренировка (поведение, предполагающее инструктаж). Тренер, ориентированный на тренировку и инструктаж, старается повысить уровень физической активности спортсменов за счет инструкций, касающихся выполнения умений и навыков, технических и стратегических аспектов, а также за счет координирования действия членов команды.
- Демократичное поведение (стиль принятия решения). Тренер с таким стилем разрешает спортсменам участвовать в принятии решений, касающихся целей команды, методов тренировки, тактики и стратегии игры.
- Диктаторское поведение (стиль принятия решения). Тренер-диктатор обычно далек от спортсменов. В своей работе он постоянно подчеркивает собственный авторитет. Пожелания спортсменов такой тренер, как правило, не учитывает.
- Социальная поддержка (мотивационные тенденции). Тренер с высокой ориентацией на социальную поддержку заботится о своих спортсменах и старается установить теплые дружеские отношения с ними. В отличие от тренера, который использует положительную обратную связь в процессе занятий, поведение тренера с ориентацией на социальную поддержку обычно выходит далеко за пределы сугубо спортивной среды.
- Положительная обратная связь (мотивационные тенденции). Тренер, обращающий большое внимание на обеспечение положительной взаимосвязи, постоянно хвалит и поощряет хорошую работу своих подопечных.

### **Факторы, предшествующие лидерству**

Некоторые исследователи изучали факторы, предшествующие лидерству, оказывающие влияние на поведение тренера, другие - последствия поведения тренера, то есть как поведение тренера влияет на результат спортсмена и уровень его удовлетворения.

Исследования предшествующих факторов позволили выявить много интересных моментов, включая следующие:

- по мере взросления и достижения спортивной зрелости спортсмены начинают отдавать предпочтение диктаторскому стилю поведения тренера. Поэтому тренеры, работающие со спортсменами колледжей, должны быть больше «диктаторами» по сравнению со своими коллегами, работающими со спортсменами средних школ;
- мужчины отдают предпочтение проведению инструктажа, а также диктаторскому стилю. Поэтому тренеры в работе с мужчинами должны быть более директивными, а также обеспечивать достаточную обратную связь, предполагающую инструктирование;
- женщины предпочитают демократичный стиль работы тренера, при котором тренер привлекает их к процессу выработки решений;
- спортсмены с высоким уровнем мотивации на задание отдают предпочтение инструктажу, тогда как спортсмены с мотивацией аффилиции предпочитают социальную поддержку;
- предпочтение, отдаваемое инструктажу, постепенно снижается у учащихся средних школ и увеличивается у студентов колледжей;

- предпочтение, отдаваемое социальной поддержке, постепенно увеличивается у учащихся средних школ и колледжей. Эмпатия и понимание имеют большое значение в работе с учащимися средних школ и колледжей;
- спортсмены высокой квалификации воспринимают своих наставников как тренеров и инструкторов с демократичным стилем работы, обеспечивающих существенную положительную обратную связь. Следовательно, стиль тренера должен соответствовать уровню подготовленности спортсменов;
- спортсмены США, Великобритании и Канады практически не различаются в выборе предпочтительного стиля поведения тренера. Спортсмены японских университетов больше предпочитают социальную поддержку и диктаторский стиль, чем канадские спортсмены. Следовательно, культурные различия также могут влиять на предпочтение стиля работы тренера;
- спортсмены, выступающие в интерактивных видах спорта, таких, как баскетбол, в большей степени отдают предпочтение диктаторскому стилю работы тренера, чем спортсмены, занимающиеся коактивными видами спорта, такими, как, скажем, кегли. Поэтому подход к тренировке волейболистов должен быть иным, чем подход к тренировке легкоатлетов.

### **Последствия лидерства**

Согласно Челладураи (1990), если стиль работы тренера соответствует предпочитаемому членами группы, это приводит к оптимальным результатам и удовлетворению. Используя модель Челладураи для изучения последствий поведения тренера, ученые пришли к следующим выводам:

- Если стиль работы тренера не соответствует предпочитаемому игроками, это влияет на их уровень удовлетворения — чем больше несоответствие, тем ниже уровень удовлетворения.
- Взаимосвязь между уровнем удовлетворения спортсмена и стилем поведения тренера колеблется в зависимости от вида спорта. Например, стиль поведения тренера, ведущий к удовлетворению баскетболистов, может оказаться неподходящим для борцов или легкоатлетов. Поэтому необходимо выявлять, какой стиль поведения тренера предпочитают спортсмены данного вида спорта.
- Частые проявления поощрения, социальной поддержки, демократичное принятие решений, как правило, связаны с высокими уровнями удовлетворения спортсменов.
- Более частые проявления социальной поддержки характерны для неудачно выступающей команды. Повышенная социальная поддержка, естественно, не является причиной неудачного выступления команды. Просто такой команде ее требуется больше, чтобы поддержать мотивацию игроков.
- Когда тренер сообщает о том, что изменяет свой стиль поведения в соответствии с предпочтениями своих игроков, эффективность его работы значительно повышается.

## **ЧЕТЫРЕ КОМПОНЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО ЛИДЕРСТВА**

Мы уже отмечали, что одни лишь личностные особенности не обуславливают стиль лидера. Вместе с тем в результате исследований были выявлены некоторые общие компоненты, присущие преуспевающим лидерам.

Четыре компонента эффективного лидерства были определены в результате сочетания многочисленных и разнообразных подходов к изучению этой проблемы. В соответствии с комбинированной моделью, поведение следует рассматривать как результат взаимодействия личностных и ситуационных факторов.

### **Качества преуспевающих лидеров**

Эффективное лидерство включает четыре отдельных компонента (Martens, 1987; рис. 11.2). И хотя не существует одного определенного «набора» характеристик, обеспечивающего становление лидера, тем не менее, преуспевающим лидерам присущи следующие характеристики:

- ум (интеллект);
- настойчивость;
- эмпатия;
- внутренняя мотивация;
- гибкость;
- амбициозность;
- уверенность в своих силах;
- оптимизм.

Это — необходимые качества, однако их недостаточно, чтобы стать лидером. Другими словами, наличие всех этих качеств еще не гарантирует, что человек станет лидером. Эти качества необходимы в большей или меньшей степени в зависимости от предпочтения членов группы и определенной ситуации.

### **Стиль тренера**

Мы уже говорили о демократичном и диктаторском стилях работы тренера. Вполне понятно, что тренер, которому присущ демократичный стиль поведения, ставит на первое место личность спортсмена и характеризуется ориентацией на взаимоотношения. Тренер, отдающий предпочтение диктаторскому стилю поведения, как правило, ориентирован на достижение победы и на задание. Тренер не должен быть либо «чистым» демократом, либо «чистым» диктатором. Вполне возможна эффективная интеграция и сочетание демократичного и диктаторского стилей поведения (Blake, Moulton, 1969). Очень важно определить, какой стиль лучше подходит для данных обстоятельств. Стиль поведения во многом зависит от ситуационных факторов и личностных характеристик членов команды.

### **Ситуационные факторы**

Тренер должен учитывать определенную ситуацию и окружающую среду. Ряд ситуационных факторов «вступает в игру» при планировании эффективного лидерства в спорте (Martens, 1987), в том числе:

- командный или индивидуальный вид спорта;
- интерактивный (например, баскетбол) или коактивный (например, кегли) вид спорта;
- количество человек в команде;
- время, имеющееся в распоряжении;

- количество помощников;
- традиции.



Рис. 11.2. Четыре компонента эффективного лидерства. Данные Martens (1987)

### Характеристики занимающихся

При определении эффективности лидерства следует также учитывать характеристики занимающихся. Например, более подготовленные спортсмены отдадут предпочтение тренеру с ориентацией на взаимоотношения, в то же время спортсменки предпочитают тренера с демократичным стилем руководства. Среди характерных особенностей занимающихся, которые определяют степень эффективности руководства, следует отметить:

- пол;
- уровень способностей;
- личность;
- национальность;
- возраст;
- опыт.

### РЕЗЮМЕ

Лидерство представляет собой процесс воздействия на людей, направленный на достижение поставленных целей. Проблема лидерства широко исследовалась в различных направлениях. При ее изучении использовали три определяющих подхода. Согласно подходу, основанному на характерных особенностях личности, известные лидеры обладают определенным «набором» личностных особенностей, необходимых, чтобы стать преуспевающим лидером. В соответствии с поведенческим подходом, такие лидеры характеризуются относительно универсальным «набором» типов поведения. По мнению сторонников комбинированного подхода, эффективность лидерства зависит от сочетания или взаимодействия ситуационных факторов и поведения лидера. Согласно этому подходу, стиль руководства и его эффективность зависят от того, насколько они соответствуют данной ситуации и качествам членов группы.

По мнению Челладураи, автора многоуровневой модели спортивного лидерства, групповая деятельность (результат) и удовлетворение членов группы зависят от характера сочетания трех типов поведения лидера — необходимого, предпочтительного и действительного. Гармоничное сочетание этих трех типов поведения лидера приводит к положительным результатам, высокому уровню физической активности занимающихся и высокой степени их удовлетворения. То есть если тренер или руководитель использует тип поведения, наиболее адекватный данной ситуации, а также потребностям (предпочтению) занимающихся, это приведет к оптимальному уровню физической активности спортсменов и их удовлетворению. Умелое и эффективное руководство в спорте, несомненно, зависит от качеств тренера, его стиля поведения, ситуационных факторов и характерных особенностей занимающихся.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сравните три подхода к изучению проблемы лидерства (руководства).
2. Опишите три основных результата, вытекающих из системы оценки поведения тренеров. Как они используются в преподавательской и тренерской деятельности?
3. Расскажите о методе регистрации, используемом для изучения поведения тренеров.
4. Опишите основные положения многоуровневой модели лидерства Челладураи, в том числе предшествующие факторы и три типа поведения лидеров.
5. Приведите по три результата из исследований предшествующих факторов и последствий поведения лидеров в спорте.
6. Какие три основных принципа, имеющих практическое значение, можно извлечь из научной литературы, посвященной изучению проблемы лидерства?

7. Обсудите четыре компонента эффективного лидерства. Каково их практическое значение?
8. Расскажите, как вы можете использовать некоторые из принципов и результатов, полученных на основании модели Челладураи, в своей будущей работе в качестве тренера, преподавателя или инструктора по физической подготовке.

## ГЛАВА

# 12

## Общение

Общение — неотъемлемая часть нашей повседневной жизни. Помните ли вы Джейсона, нашего бейсболиста из главы 6, который подошел к бите в последней попытке? Идет игра чемпионата, в которой команда Джейсона проигрывает со счетом 2:3, напряжение достигает кульминации. Джейсон выполняет удар и промахивается. Старший тренер говорит ему:

«Джейсон, я просто не могу поверить, что ты выполнил такой плохой удар. Сколько раз я тебе говорил, чтобы ты воздерживался от выполнения сомнительных ударов? Ты подвел нас всех».

Сразу же после этого к Джейсону подходит помощник тренера и говорит:

«Не переживай, Джейсон. Это всего лишь игра. Питчер сыграл просто великолепно, и тебе нужно было защищать пластинку. Может быть, в следующий раз тебе удастся выполнить более короткий размах. Я знаю, что ты сделал все, что мог».

Итак, Джейсон получил два абсолютно разных сообщения о своей игре, которые, естественно, окажут различное воздействие. Благодаря помощнику тренера Джейсон не опустит голову, поскольку он знает, что сделал все, что было в его силах. В следующий раз он сыграет удачнее. Если бы Джейсон получил только информацию от старшего тренера, кто знает, был бы ли у него следующий раз?

Этот пример убедительно показывает, насколько важно общение в спорте. Успех игры в значительной степени зависит от способности тренера общаться со своими подопечными. Это в равной мере относится и к преподавателям физического воспитания, и к инструкторам по физической подготовке. В сущности важно не количество имеющихся у вас знаний, а то, насколько эффективно и умело вы передаете свои знания другим.

Нарушение общения часто является причиной многих проблем. Вам могут показаться знакомыми такие фразы: «Я не могу с ним разговаривать», «Я говорил ей об этом тысячу раз». Спортсмены и учащиеся тоже довольно часто выражают недовольство своими тренерами и преподавателями: «Он никогда не объясняет, почему он делает именно так», «К ней невозможно подступиться», «Он постоянно кричит». Несомненно, это проблемы общения между сторонами. Устранение этих проблем имеет большое значение.

В этой главе вы узнаете о

- процессах общения
- трех видах общения
- эффективных способах передачи сообщений
- об умении слушать
- причинах, вызывающих нарушение общения
- способах эффективного общения

### ПРОЦЕСС ОБЩЕНИЯ

Для всех видов общения характерен один и тот же основной процесс (рис. 12.1):

1. Один человек решает передать сообщение другому.
2. Отправитель трансформирует (кодирует) мысли в сообщение.
3. Сообщение передается (обычно в устной форме, иногда в письменной) «получателю».
4. Сообщение принимается и интерпретируется (расшифровывается).
5. «Получатель» осмысливает сообщение и внутренне реагирует, например, заинтересовывается, ощущает облегчение и т. д.

### Цели общения

Несмотря на единый процесс общения, его цели могут быть разными. Вы можете использовать общение, чтобы:

- убедить занимающуюся аэробикой, что при регулярных занятиях ей удастся уменьшить свою массу тела;
- оценить, насколько хорошо гимнастка выполняет упражнение на бревне;
- проинформировать учащихся, как правильно выполнять новый волейбольный прием;
- мотивировать свою команду настроиться на поединок с сильным соперником;
- решить проблемы, связанные с конфликтом между двумя игроками вашей команды.

Общение может одновременно преследовать несколько целей. Представим, например, что инструктор по аэробным танцам намерен включить в программу более сложные движения. Для этой цели он использует мотивацию и убеждение, чтобы убедить занимающихся, что это пойдет им на пользу, а затем покажет, как правильно выполнять новый элемент.

### Виды общения

Существует три основных вида общения:

внутриличностное, межличностное и несловесное. Обычно когда мы говорим об общении, то имеем в виду межличностное общение, в котором участвуют, как минимум, два человека. «Отправитель» сообщения намерен вызвать реакцию у определенного человека или группы людей. Сообщение или его содержание могут получить тот, кому оно адресуется, и те, кому оно не предназначено.

---

### Внутренний диалог или внутриличностное общение влияет на мотивацию и поведение

---

**Внутриличностное общение** — это общение с самим собой. Мы очень много говорим сами себе, и этот внутренний диалог играет важную роль. То, что мы сами себе говорим, обычно помогает нам сформировать и прогнозировать наши реальные действия. Например, учащийся школы боится выполнить новый элемент — подачу в теннисе — и говорит себе, что он не сможет этого сделать и будет нелепо выглядеть в глазах товарищей. Это внутриличностное общение повышает вероятность того, что он не сможет правильно выполнить подачу. Внутриличностное общение также влияет на мотивацию. Если человек хочет избавиться от лишней массы тела и постоянно говорит себе, что выглядит стройнее и чувствует себя хорошо, это повышает уровень мотивации (см. главу 18).

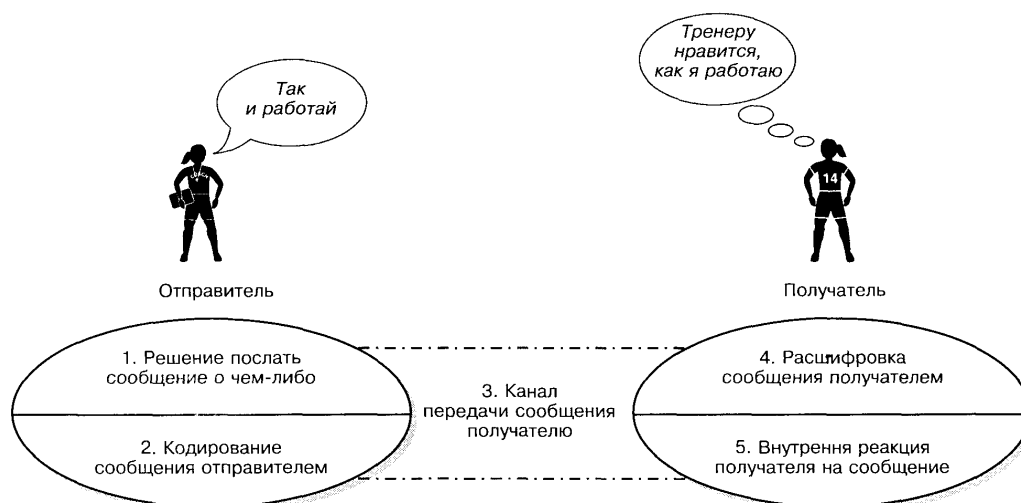


Рис. 12.1. Процесс общения. Данные Martens (1987)

**Несловесное общение** также играет важную роль в передаче и приеме информации. В одном из исследований испытуемые наблюдали за поединком теннисистов, но не могли видеть момент выигрыша очка. Тем не менее на протяжении около 75 % времени они точно знали, кто выигрывал матч, так как игроки демонстрировали достаточно сильные несловесные сигналы, касающиеся такой информации.

### ЭФФЕКТИВНОЕ ОТПРАВЛЕНИЕ СООБЩЕНИЙ

Эффективное общение очень часто отличает успешно работающих тренеров, преподавателей и инструкторов по физической подготовке от менее успешно работающих коллег. Именно поэтому очень важно знать, как отправлять эффективные сообщения в словесной и несловесной форме.

#### Словесные сообщения

Словесные сообщения должны посылаться в ясной форме, правильно приниматься и интерпретироваться. Сбой происходит вследствие неэффективного отправления сообщения, его неполучения или неправильной интерпретации. Очень часто главная причина состоит в передаче сообщения. Некоторые люди говорят очень много, и это отвлекает внимание слушателей, другие же говорят очень мало и в результате не сообщают достаточного количества информации. В табл. 12.1 приведены рекомендации по обеспечению эффективной передачи словесных сообщений.

**Словесные сообщения составляют приблизительно половину всего объема сообщений, передаваемых человеком**

как она себя чувствует. Молодая женщина пожимает плечами, смотрит вниз, хмурится и бормочет: «О, прекрасно». И хотя она говорит, что у нее все отлично, инструктор на основании ее несловесных сообщений делает вывод, что это не так.

Следует отметить, что несловесные сообщения очень часто бывает трудно правильно интерпретировать.

**Внешний вид.** Очень часто мы судим о человеке по его внешнему виду. Мы воспринимаем его как толстого, худощавого, красивого, привлекательного или невзрачного. Мелкая деталь может содержать обширную информацию. Например, если бы 20 лет назад молодой спортсмен появился в комнате тренера с серьгой в ухе, его бы оттуда моментально удалили. Сейчас же многие мужчины носят серьги. Одежда, прическа также несут большую информацию.

**Поза.** Наша поза говорит о многом. Согнутое положение тела свидетельствует о депрессии, тогда как прямое — об энергичности. Сообщение несет также наша походка. Передвижение с опущенной вниз головой и руками, спрятанными в карманы, содержит сообщение о печали, тогда как пружинистая походка свидетельствует об уверенности.

Спортсмены очень часто определяют по движениям соперника, что он расстроен или обескуражен. Если соперник «опустил голову», это означает, что его «можно взять голыми руками». Выдающиеся теннисисты Берн Борг и Крис Эверт прекрасно осознавали значение таких факторов и никогда не давали соперникам возможности определить, как они себя чувствуют. Они выглядели и действовали всегда одинаково, независимо от своего состояния и настроения. Именно поэтому их было очень трудно победить.

### **Во время соревнования состояние спортсмена «сообщается» сопернику по тому, как он передвигается** **Несловесные сообщения**

Люди очень часто не осознают, сколько несловесных сигналов они используют в процессе общения. Довольно часто они не обращают внимания на несловесные сигналы, идущие от других людей и содержащие большой объем информации. Знание различных видов несловесного общения улучшает процессы отправления и приема сообщений.

Несловесные сообщения в меньшей степени сознательно контролируются, поэтому их труднее скрыть. Они отражают наши неосознанные чувства и отношения. Люди, как правило, верят таким несловесным сообщениям. Например, инструктор по физической подготовке спрашивает молодую женщину непосредственно перед началом занятий по аэробике,

**Жесты.** Наша жестикуляция очень часто также передает определенную информацию, хотим мы этого или нет. Спортсмены очень часто для выражения своих чувств используют жесты. Если бы они, к примеру, выразили свои чувства арбитрам в словесной форме, то их бы просто удалили с площадки.

**Положение тела.** Данный аспект относится к величине пространства между вами и другими людьми, а также к положению вашего тела по отношению к другим. Положение тела представляет собой элемент проксемики — изучения общения людей на основании того, как они используют пространство.

Примером языка положения тела является нахождение тренера в окружении своих игроков основного состава. Многие тренеры стоят рядом с ведущими игроками. Джон Томпсон, тренер баскетбольной команды университета Джорджтауна, имеет обычай сидеть вместе с запасными игроками, тем самым давая им понять, что они достойные члены команды.

## **Таблица 12.1. Рекомендации по отправлению эффективных словесных сообщений**

### **1. Будьте прямым**

Люди, которым несвойственна прямота, думают, что другие знают, чего они хотят или что чувствуют. Вместо того чтобы прямо изложить свое сообщение, они намекают о том, что у них на уме, или говорят об этом кому-нибудь другому в надежде, что сообщение косвенным путем дойдет к нужному человеку.

### **2. Идентифицируйте свои сообщения**

При передаче сообщения используйте местоимения «я» и «моя», а не «мы» или «команда». Вы по сути отрекаетесь от собственных сообщений, когда говорите «Команда предполагает...» или «Большинство считает, что вы...». Привлечение других к вашему сообщению свидетельствует о вашем малодушии.

### **3. Обеспечивайте полноту и специфичность сообщения**

Обеспечивайте человека, с которым вы говорите, полной информацией, необходимой для того, чтобы он до конца понял ваше сообщение. Не прибегайте к предположениям или догадкам.

### **4. Высказывайтесь ясно и недвусмысленно**

Избегайте двойных сообщений. «Я действительно хочу, чтобы ты играла. Мери, однако я думаю, что этот матч не совсем для тебя. Я думаю, ты хорошая спортсменка, но тебе необходимо набраться терпения». Такое двойное сообщение — принятие и отвержение — оставляет спортсменку в недоумении и, по-видимому, даже задевает. Двойное сообщение имеет двойное значение и, как правило, используется в тех случаях, когда человек боится говорить в открытую.

### **5. Четко и ясно излагайте свои потребности и чувства**

Если вы хотите установить тесные взаимоотношения с человеком, вам придется раскрыть ему свою душу.

### **6. Отделяйте факты от мнения**

Говорите то, что вы видите, слышите и знаете, и лишь потом высказывайте свое мнение или делайте свои выводы на основании этих фактов. Вы говорите своему сыну, вернувшемуся поздно домой: «Я вижу, ты снова был с сыном Уильямсонов». В данном контексте ваш сын принимает сообщение, однако не уверен в его сути. В этом случае вам следовало сказать: «Это был сын Уильямсонов, не так ли? — (проверка факта), а затем, — «Меня беспокоит, что ты слишком много времени проводишь с ним. Я боюсь, что это к добру не приведет» (выражение собственного мнения). И хотя вашему сыну может оказаться не по душе ваше мнение, он, по крайней мере, поймет, что вы имеете в виду.

### **7. Акцентируйте внимание на одном каком-то моменте**

Приходилось ли вам, начав рассказывать, как выполнять определенный элемент, резко переключаться на сетования по поводу того, что команда плохо работает на тренировках? Прежде чем говорить, сконцентрируйте свое внимание и свои мысли.

### **8. Передавайте сообщения немедленно**

Если вы видите, что вас что-то тревожит, или понимаете, что необходимо что-то изменить, не откладывайте передачу сообщения. Задержка с отправлением сообщения иногда может привести к последующему «взрыву» по пустяку. Кроме того, немедленное реагирование обеспечивает более эффективную обратную связь.

#### **9. Не допускайте, чтобы ваше сообщение содержало какой-либо скрытый смысл**

Это означает, что изложенная в сообщении цель должна соответствовать реальной цели. Наличие скрытого смысла в сообщении разрушает взаимоотношения. Чтобы выяснить, не содержит ли ваше сообщение какого-либо скрытого смысла, задайте себе два вопроса:

- Зачем я это говорю этому человеку?
- Действительно ли я хочу, чтобы он это услышал, или здесь есть еще что-то?

#### **10. Содействуйте принятию сообщения**

Если вы хотите, чтобы другой человек слушал ваши сообщения, не передавайте их с угрозами, сарказмом, с использованием отрицательных сравнений или суждений. В противном случае этот человек будет избегать общения с вами или просто будет «отключаться», когда вы будете ему что-то говорить.

#### **11. Обеспечивайте соответствие словесных сообщений несловесным**

Если тренер говорит спортсмену, совершившему ошибку, что все нормально, однако при этом выражение его лица «говорит» совсем другое, спортсмен испытывает замешательство. Кроме того, такие противоречивые сообщения отрицательно влияют на последующее общение.

#### **12. Закрепляйте повторением**

Вы должны повторять свое сообщение. Повторите ключевые моменты, чтобы закрепить сказанное. Вместе с тем не допускайте чрезмерного повторения, поскольку вас могут перестать слушать. Вы также можете закрепить сообщение, используя дополнительные каналы связи: показывая рисунок или видеозапись и одновременно объясняя, как выполнять элемент.

#### **13. Обеспечивайте соответствие содержания сообщения уровню знаний принимающего**

Сообщения лучше понимаются, если они соответствуют уровню знаний или опыту человека, с которым вы общаетесь.

#### **14. Обращайте внимание на обратную связь при передаче сообщения**

Следите за словесными и несловесными сигналами человека, с которым вы общаетесь. При отсутствии сигналов задайте вопрос: «Ты понимаешь, о чем я говорю, Сюзан?» или «Ты понял, что нужно делать?»

Данные Martens (1987).

**Прикосновение.** Прикосновение — мощная форма несловесного общения, которая может использоваться для успокоения или выражения каких-либо чувств в зависимости от ситуации. В последние годы этот вид общения стал использоваться значительно шире. Легкое похлопывание по спине или плечу способствует эффективной передаче заботы и эмпатии.

**Выражение лица.** Лицо — наиболее выразительная часть нашего тела. Слушая других, люди очень часто следят за выражениями их лиц и движениями глаз, стараясь найти более глубокое содержание в их сообщениях. Большую роль играют глаза: если человек смотрит вам в глаза, это означает, что его интересует ваше сообщение. Если люди чувствуют себя неуверенно или смущенно, они, как правило, отводят глаза. Улыбка — универсальный «мостик между берегами разных языков», а также один из наиболее эффективных средств общения. Улыбка и другие выражения лица могут предшествовать словесному общению, а также обеспечить обратную связь относительно того, насколько эффективным было общение.

**Несловесные сообщения труднее скрывать и сознательно контролировать, чем словесные, поэтому они чаще оказываются более точными индикаторами чувств человека**

**Звучание голоса.** Словесное сообщение очень часто можно существенно усилить или снизить за счет изменения звучания голоса. Как гласит пословица, «суть не в том, что вы говорите, а в том, как вы это говорите». Качество голоса очень часто выдает истинное чувство, настроение и отношение говорящего, раскрывая то, что он вряд ли высказал бы словами. Характеристики голоса включают: тон (высокий или низкий), темп (скорость), сила (громко или тихо), ритм (модуляцию) и артикуляцию (дикция).

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ ПРИЕМ СООБЩЕНИЙ**

Пока мы рассматривали общение только с одной стороны — со стороны «отправителя». Вместе с тем около 40 % времени общения уходит на слушание (Sathre, Olson, Whitley, 1973). В этой связи следует отметить, что если писать и говорить люди учатся, то в отношении умения слушать они крайне редко получают хоть какую-нибудь подготовку. Прежде чем вы прочтете информацию о том, как улучшить умение слушать, ответьте на вопросы теста, приведенного в табл. 12.2, чтобы выяснить, на что вам следует обратить внимание в первую очередь.

### **Активное слушание**

«Мои спортсмены могут прийти ко мне в любое время, когда захотят. Мои двери открыты для них всегда».

«Наш тренер никогда нас не слушает. Все, что его интересует, — это рассказывать нам, что мы должны делать».

Некоторые люди считают, что они предоставили другим все возможности, хотя на самом деле это не так. Люди чувствуют себя более спокойно, излагая мысли и чувства тому, кто хочет их выслушать. Умение слушать стимулирует свободный и открытый обмен идеями и чувствами. Если вы действительно хотите, чтобы люди пришли к вам и поделились своими радостями и тревогами, вы должны научиться их слушать.

Наиболее эффективный способ научиться слушать других — это слушать активно. Активное слушание включает: внимание к главным и дополняющим моментам, признание и реагирование, обеспечение соответствующей обратной связи и обращение внимания на общий процесс общения. Активное слушание также включает несловесное общение, например, кивание головой, подтверждающее, что вы понимаете говорящего. Тот кто слушает должен проявлять интерес к содержанию сообщения, а также к чувствам, выраженным в этом сообщении.

Активный слушатель довольно часто перефразирует сказанное собеседником:

— «Посмотрим, правильно ли я понял. Ты сказал...»

— «Ты мне говоришь, что...»

Частью активного слушания является также постановка специфических вопросов, позволяющих человеку выразить свои чувства. Вот примеры постановки таких вопросов и перефразирования.

*Утверждение:* «Я думаю о том, чтобы тренироваться не три раза в неделю, а пять, однако я не уверен, следует ли это делать уже сейчас».

*Вопрос:* «Что ты от этого выиграешь или проиграешь?».

*Перефразис:* «Такое чувство, будто тырываешься между желанием стать физически крепким и другими житейскими заботами».

Перефразируя высказывания человека, вы тем самым показываете, что слушаете его и то, о чем он говорит, вам не безразлично. Очень часто это приводит к более открытому общению, поскольку говорящий ощущает, что вас действительно интересует то, о чем он говорит. Задавая вопросы, не используйте слово «почему», поскольку оно представляется оценочным. Розенфельд и Уилдер (Rosenfeld, Wilder, 1990) для улучшения способности активно слушать рекомендуют следующее:

**Активное слушание способствует общению, поскольку говорящий ощущает, что его слушают, воспринимают и понимают то, о чем он говорит, а также обеспечивают соответствующую обратную связь**

• Не путайте понятия «слышать» и «слушать». В первом случае человек просто воспринимает звуки, тогда как внимательное слушание представляет собой активный процесс. Слышать кого-то еще не означает слушать сообщение. Если вы ловите себя на том, что не слушаете собеседника, концентрируйте на нем свое внимание.

• Подготовьтесь к слушанию психологически. Слушание иногда требует психологической подготовки. Например, перед важной дискуссией с кем-нибудь разработайте план общения, мысленно подготовьтесь к внимательному выслушиванию сообщения собеседника.

### Поддерживающее слушание

Являясь поддерживающим слушателем, вы «сообщаете», что вы с говорящим и цените его сообщение. Ниже приводим некоторые рекомендации, касающиеся поддерживающего слушания.

1. Слушая, используйте поддерживающее поведение, которое свидетельствует о том, что говорящего признают, понимают и принимают. Поведение поддерживающего слушания:

- описывает или характеризует поведение другого, а не оценивает или критикует его;
- сфокусировано на актуальных мыслях и чувствах;
- не подлежит оценке или воздействию;
- является эмпатичным, не индифферентным;
- всегда «открыто» для новых идей и перспектив.

Наряду с этими типами поведения используйте активные сопутствующие типы поведения, например, кивок головой.

### Таблица 12.2. Тест умения слушать

Таблица 12.2. Тест умения слушать				
Шкала оценок	Никогда 1	Редко 2	Иногда 3	Часто 4

1. Вам неинтересно слушать других
  2. Вы, как правило, обращаете внимание на способ изложения информации или внешний вид говорящего, а не на само сообщение
  3. Вы больше обращаете внимание на факты и подробности, часто упуская главные моменты
  4. Вас легко отвлекает разговор других людей, шуршание бумаги и т. п.
  5. Вы имитируете внимательное слушание, глядя на говорящего, и думаете совсем о другом
  6. Вы слушаете только то, что легко понять
  7. Определенные слишком эмоциональные слова мешают вам слушать говорящего
  8. Услышав несколько слов о проблемах говорящего, вы тут же начинаете думать, что ему можно посоветовать
  9. Ваше внимание кратковременное, поэтому вам трудно выслушивать собеседника более чем несколько минут
  10. Вы быстро находите моменты, с которыми не согласны, перестаете слушать и готовите свои аргументы
  11. Вы пытаетесь расположить к себе говорящего, кивая головой и поддакивая, хотя на самом деле вас не интересует то, о чем он говорит
  12. Вы меняете тему, если она вам надоедает или вызывает чувство беспокойства
  13. Как только кто-нибудь говорит что-то, что, по вашему мнению, характеризует вас с отрицательной стороны, вы тотчас начинаете себя защищать
  14. Слушая говорящего, вы пытаетесь понять, что он подразумевает под сказанным
- Теперь подсчитайте, сколько очков вы набрали. Субъективная шкала, приведенная ниже, позволит определить, как хорошо вы умеете слушать.

14—24 Отлично 25—34 Хорошо 35—44 Удовлетворительно 45—56 Плохо



1. Вам неинтересно слушать других
  2. Вы, как правило, обращаете внимание на способ изложения информации или внешний вид говорящего, а не на само сообщение
  3. Вы больше обращаете внимание на факты и подробности, часто упуская главные моменты
  4. Вас легко отвлекает разговор других людей, шуршание бумаги и т. п.
  5. Вы имитируете внимательное слушание, глядя на говорящего, и думаете совсем о другом
  6. Вы слушаете только то, что легко понять
  7. Определенные слишком эмоциональные слова мешают вам слушать говорящего
  8. Услышав несколько слов о проблемах говорящего, вы тут же начинаете думать, что ему можно посоветовать
  9. Ваше внимание кратковременное, поэтому вам трудно выслушивать собеседника более чем несколько минут
  10. Вы быстро находите моменты, с которыми не согласны, перестаете слушать и готовите свои аргументы
  11. Вы пытаетесь расположить к себе говорящего, кивая головой и поддакивая, хотя на самом деле вас не интересует то, о чем он говорит
  12. Вы меняете тему, если она вам надоедает или вызывает чувство беспокойства
  13. Как только кто-нибудь говорит что-то, что, по вашему мнению, характеризует вас с отрицательной стороны, вы тотчас начинаете себя защищать
  14. Слушая говорящего, вы пытаетесь понять, что он подразумевает под сказанным
- Теперь подсчитайте, сколько очков вы набрали. Субъективная шкала, приведенная ниже, позволит определить, как хорошо вы умеете слушать.
- 14—24 Отлично  
 25—34 Хорошо  
 35—44 Удовлетворительно  
 45—56 Плохо
- Данные Martens (1987)

2. Слушая, используйте конформные типы поведения. Эффективное общение во многом определяется тем, что ваш собеседник знает: вы участвуете в общении и понимаете его сообщение, даже если вы с ним не согласны. Если прерываете говорящего или не подтверждаете (словесно или несловесно) того, что он говорит, вы тем самым приводите его в замешательство. Используйте конформные и сопутствующие типы поведения, чтобы показать говорящему, что внимательно слушаете, воспринимаете и понимаете то, о чем он говорит.

3. Используйте словесные и несловесные типы поведения слушания. Несловесные типы, передающие интерес и внимание, включают:

- нахождение на расстоянии нескольких футов от собеседника;
- соответствующие жесты;
- обращение лицом друг к другу;
- сохранение открытых поз;
- неотведение взгляда от лица (глаз) собеседника.

Словесные типы поведения должны передавать сообщение о том, что вы воспринимаете и понимаете то, о чем говорит собеседник, и то, что он чувствует.

### **Осознанное слушание**

Вы должны знать, что люди по-разному реагируют на способ общения. Вот некоторые рекомендации как стать сознательным слушателем.

1. Будьте достаточно гибким. Не существует одной оптимальной стратегии слушания. В разных ситуациях используются разные стратегии (вспомните комбинированную модель). Одни просто любят говорить, при этом их мало интересует, понимает ли их слушатель. Другие дают вам время осмыслить сказанное, а также возможность осуществить обратную связь.

2. Будьте готовы к «помехам» и «сбоям» в общении. «Помехи» включают разговор других людей, мешающий вашему общению с каким-либо человеком. Например, тренерам и спортсменам часто приходится общаться под шум и гам зрителей. В этой связи целесообразно использовать различные несловесные сигналы. «Сбой» происходит, когда сообщение неправильно интерпретируется или принимается не тем человеком.

### **«СБОЙ» В ОБЩЕНИИ**

Эффективное общение зависит от умения и усилий обеих сторон. В «сбое» может быть виноват как отправитель, так и получатель сообщения.

#### **«Сбой», обусловленный отправителем**

Отправитель может плохо передать сообщение. Неопределенные сообщения неэффективны. Предположим, тренер говорит спортсмену, что если он будет и дальше так усердно тренироваться, то в начале сезона попадет в основной состав. В последующие несколько недель тренер ничего конкретного не говорит спортсмену, однако за два дня до начала сезона спортсмен с удивлением узнает, что он не попал в основной состав. В этом случае тренер должен был четко определить, что нужно для того, чтобы попасть в основной состав, а также обеспечить обратную связь.

#### **Используйте активную и сопутствующую технику слушания, чтобы избежать «сбоя» в общении**

К «сбою» в общении ведут также противоречивые сообщения. Нет ничего хуже, если сегодня вам говорят одно, а завтра — другое. Постоянство имеет большое значение для укрепления доверия и взаимопонимания. Например, если тренер во время тренировок всегда подбадривает подопечных, а во время игры резко их критикует, это приводит спортсменов в замешательство.

Противоречия часто возникают вследствие несоответствия словесных и несловесных каналов общения. Преподаватель физического воспитания может словами подбадривать учащегося перед выполнением нового элемента, тогда как выражение его лица «говорит» о разочарованности и нетерпении. Противоречивое сообщение вызывает чувство беспокойства у принимающего.

Поэтому тренеры должны быть постоянны по отношению к каждому спортсмену в отдельности, а также ко всем в целом. Например, тренер говорит своей команде, что опоздавшие на тренировку не будут играть в следующем матче. В этом случае он должен выполнить свое обещание не только в отношении опоздавших на тренировку игроков второго состава, но и в отношении опоздавшей «звезды» команды.

## ПОСТОЯНСТВО В ОБЩЕНИИ

- никогда не упускайте случая похвалить спортсмена за правильное выполнение задания
- всегда отвечайте на приветствия других — слово «привет» и улыбка наиболее легкий способ передачи положительных эмоций
- если вы заявляете, что придерживаетесь «политики открытых дверей» в отношении своих спортсменов, покажите, что вы искренни
- выражайте такую же степень сочувствия на поле, какую вы демонстрируете в раздевалке или офисе
- будьте постоянны в отношении нарушителей дисциплины (Anshel, 1990)

### «Сбой» со стороны принимающего сообщение

Неэффективное общение может быть обусловлено действиями как отправителя, так и получателя. Рассмотрим следующий пример. Мери, инструктор по физической подготовке, говорит Синди, которая пропустила несколько занятий: «Синди, я скучала по тебе последние несколько дней. Если ты не будешь регулярно заниматься, то снова поправишься». Целью Мери было мотивировать Синди не пропускать занятия, однако Синди услышала только «снова поправишься». Имея избыточную массу тела, Синди очень чувствительна к комментариям по поводу своей фигуры. Единственное, что она услышала от своего инструктора, это то, что она снова поправляется. В результате Синди ощутила подавленность, поскольку она очень усердно занималась, чтобы похудеть. А если бы Мери была более чуткой, она бы просто сказала Синди, что скучала по ней и рада, что та снова пришла заниматься. Таким образом, в этом примере проблема была и в отправлении, и в получении сообщения.

Проблемы также могут возникать, когда люди плохо слушают, что им говорят. Например, если преподаватель интересно, понятно излагает материал, но его ученики смотрят в окно или думают о предстоящей вечеринке, происходит «сбой» в общении.

## КОНФРОНТАЦИЯ

«Сбой» в общении очень часто приводит к конфронтации. Конфронтация — это выяснение отношений между конфликтующими людьми. Несмотря на свой отрицательный оттенок, при правильном использовании конфронтация помогает обеим сторонам выяснить многие вопросы, а также «разрядить обстановку».

### Когда прибегать к конфронтации

Избегайте конфронтации, когда вы сердиты. Человек в гневе может наговорить такого, о чем впоследствии будет очень сожалеть. Многие люди чувствуют себя при конфронтации неуютно. Они избегают встречи и терзают себя. Другие подыскивают аргументы, чтобы нагнетать чувство враждебности. Ни в первом, ни во втором случае проблема не решается продуктивно.

В каких же ситуациях следует использовать конфронтацию? Это зависит от цели, которой служит конфронтация. Ее не следует применять для того, чтобы «поставить кого-то на место»;

она должна вести к тщательному изучению поведения и его последствий.

### Как использовать конфронтацию

Решив, что целесообразно прибегнуть к конфронтации, вы должны знать, как ее осуществить. Вот некоторые рекомендации, обеспечивающие большую продуктивность конфронтации и несколько уменьшающие ее болезненность (Anshel, 1990, Martens, 1987).

**Конструктивное выражение чувств.** Люди очень часто используют гнев, чтобы «выплеснуть» эмоции и сбросить напряжение, что ведет к временному облегчению. Однако на гнев мы очень часто реагируем чувством вины, подавленностью или головной болью. Кроме того, в состоянии гнева мы нередко делаем беспочвенные заявления, не думая о последствиях сказанного.

И хотя мы не можем устранить гнев из нашей эмоциональной структуры, мы можем научиться управлять им. Первый шаг — осознание того, что возникновение чувства гнева — не обязательно плохое явление. Главное то, как мы «используем» гнев.

- Не затрагивайте характер или личность человека в состоянии гнева. Общение должно быть направлено на улучшение последующих отношений. Обеспечение соответствующей информации и рекомендаций вместо критических замечаний по поводу характера человека обуславливает нужное изменение поведения, а также сохраняет положительные «рабочие» взаимоотношения.

- Когда вы рассержены или расстроены, попытайтесь четко определить причину. Например: «Ты меня раздражаешь» или «Твое поведение меня разочаровывает». Иногда это помогает слегка «выпустить пар».

- Потратьте какое-то время на то, чтобы взять себя в руки. Если вы дадите «говорить своему гневу», ваше сообщение вряд ли окажется конструктивным. Отойдите в сторону или совершите небольшую прогулку. Иногда уход из ситуации на какое-то время дает возможность остыть и правильно оценить ситуацию.

**Подумайте!** Прежде чем начать выкрикивать команды или наносить оскорбления, подумайте о последствиях. Приведет ли то, что вы собираетесь сказать, к успешной конфронтации? Выполните глубокий вдох и задержите дыхание на несколько секунд.

**Понимание.** Задайте себе вопрос, правильно ли вы оцениваете (понимаете) человека и ситуацию. Задайте прямые вопросы, чтобы получить информацию, выяснить подробности и определить степень восприятия с тем, чтобы не нанести оскорбления. Пусть человек поймет, что вы пытаетесь понять его позицию. В процессе конфронтации не всегда удается все понять, однако позволяя человеку выразить свои чувства, вы тем самым способствуете разрешению возникшей проблемы.

**Будьте эмпатичны.** Ваша цель в процессе конфронтации — добиться разрешения проблемы совместными усилиями, не навязывая своей воли другим. Ключевым аспектом эмпатии является попытка поставить себя на место другого. Вы должны спросить себя, как бы вы чувствовали себя на месте другого в подобной ситуации, если бы вас подвергли критике и кричали на вас? К сожалению, многие тренеры и руководители не осознают этого. Тренерам следует также подумать о том, как их подопеч-

ные воспринимают критические замечания и комментарии в свой адрес. Это не означает, что никогда нельзя прибегать к критике, необходимо только учитывать при этом чувства других.

Обратим внимание еще на один момент. Если вы оказываете на человека слишком большое давление, он может почувствовать себя «подвергшимся атаке». Этого делать нельзя. Вы должны показать человеку в процессе конфронтации, что вы «приглашаете» его рассмотреть проблему с вашей позиции.

**Постепенность.** Не начинайте конфронтацию с обвинений и критических замечаний. Это — плохое начало. Дайте человеку время осмыслить то, что вы говорите, и понять сущность проблемы. Нельзя «перегружать» человека большим объемом информации, поскольку это приведет его в замешательство.

## КРИТИКА

Хотя каждый из нас стремится быть положительным, критика иногда бывает просто необходимой. К сожалению, многие люди воспринимают критику в свой адрес как «подрыв» их достоинства. В этом случае их немедленной реакцией является «переход в защиту». Они концентрируют свое внимание на защите, вместо того чтобы слушать сообщение. Как показывают результаты ряда исследований, наиболее эффективным способом осуществления критики является так называемый принцип бутерброда (Smith, Smoll, Curtis, 1979; Smith, Smoll, Hunt, 1977). «Принцип бутерброда» обеспечивает конструктивную обратную связь довольно легким и вместе с тем эффективным способом. Он включает три последовательных элемента:

1. Положительное высказывание.
2. Инструкции с ориентацией на будущее.
3. Compliment.

Рассмотрим этот принцип более подробно. Занимающийся после совершения ошибки ожидает отрицательного замечания со стороны тренера или преподавателя. Как правило, в таком случае он «отключается» и не слышит того, что вы говорите. Чтобы занимающийся вас услышал, ваше замечание должно быть положительным. Можно использовать следующие положительные замечания: «Хорошая попытка, Джа-нет», «Ты действительно постарался, Том», «Этот удар было нелегко выполнить». Если человек принимает это положительное замечание, то он обратит внимание и на продолжение — инструкции с обратной связью.

Ключевым аспектом «принципа бутерброда» являются инструкции с ориентацией на будущее. После привлечения внимания человека обеспечьте инструктаж с обратной связью — поведение или стратегию, которые следует использовать в следующей попытке выполнить данный элемент. Цель ориентации инструкций на будущее состоит в том, чтобы занимающийся не думал о совершенной ошибке (если человек думает о совершенной ошибке, он очень часто ее повторяет). Обратная связь должна быть положительной. Сообщение должно включать информацию о том, что делать в следующий раз.

- После того как «летающий» по земле мяч проскользнул между ног вратаря, скажите:

«В следующий раз удар будет еще сильнее, поэтому ты должен опуститься на одно колено и заблокировать мяч телом».

- После того как гимнастка пыталась выполнить новый элемент на бревне и упала, скажите ей: «Тебе необходимо научиться смотреть вперед, это поможет сохранить равновесие».

Последней частью нашего «бутерброда» является комплимент. После обеспечения обратной связи с инструкциями убедитесь в том, что занимающийся все еще доволен своим выступлением. Если вы завершите общение на положительной ноте, это повысит вероятность того, что инструкции будут учтены. Кроме того, это повысит степень доверия к вам. Занимающийся осознает, что совершение ошибки — еще не конец света и что люди учатся на своих ошибках.

Давайте рассмотрим два примера «полного бутерброда».

1. Макс упускает мяч, который ему отдал партнер в выгодном положении. «Ничего, Макс, ты принимал мяч как надо. Только в следующий раз следи за мячом, и у тебя все получится хорошо».

2. Селли во время занятий аэробными танцами все время опережает события. «Селли, ты по-настоящему хорошо работаешь. В следующий раз попытайся выполнять все чуть медленнее, не опережая музыкальное сопровождение. Ты молодец. Продолжай в таком же духе».

## Общение: индивидуальные различия

*После нескольких дней тренировок Курт наблюдает за своими подопечными в матче. Двое из них — Карлос и Метью — неправильно выполняют подачу, и мяч попадает в сетку. Курт кричит им: «Сколько раз я вам объяснял, как правильно выполнять подачу? Вы что, совсем меня не слушали эти три недели?» Метью плохо реагирует на критику тренера, он чувствует себя униженным перед одноклассниками. Он старается сконцентрироваться на игре, однако совершает еще больше ошибок и подвергается еще большей критике. Карлос — менее чувствительный, чем Метью, и понимает, как реагировать на ошибки. Критические замечания тренера заставляют его сконцентрировать внимание и показать всем, что он умеет правильно выполнять подачу. Он использует критику для мотивации и для улучшения своих действий.*

## ЧТО ЦЕЛЕСООБРАЗНО И ЧТО НЕЦЕЛЕСООБРАЗНО ДЕЛАТЬ, НАЧИНАЯ КОНФРОНТАЦИЮ

### Целесообразно

- Человек должен знать, что вы цените взаимоотношения с ним
- Не спешите и хорошо подумайте, что вы хотите сообщить
- Пытайтесь понять, в каком положении находится другой человек
- Внимательно прислушивайтесь к тому, что вам пытается сообщить ваш собеседник

### Нецелесообразно

- Не сообщайте «готового» решения. Обратите внимание на проблему. Мы очень часто пытаемся рассказать другим, что они должны делать, вместо того чтобы подвести их к пониманию этого

- Не прекращайте общения. Даже если конфронтация осуществляется не так, как вы запланировали, продолжайте говорить о проблеме в конструктивной манере
- Не «давите» на человека. Сарказм и нападки, как правило, отчуждают людей. Конфронтация — не соревнование, и ее цель — не победа. Главное — это решить проблему вместе
- Не полагайтесь на несловесные сигналы для передачи ваших мыслей. Вы должны говорить открыто и прямо
- Не обсуждайте проблему с другими до конфронтации с человеком. Это вынудит его перейти к защите

## РЕЗЮМЕ

Эффективное общение требует определенных усилий. Общение может быть внутриличностным, межличностным и несловесным. Несловесное общение является важным источником информации: посредством несловесных сигналов мы передаем другим большой объем информации.

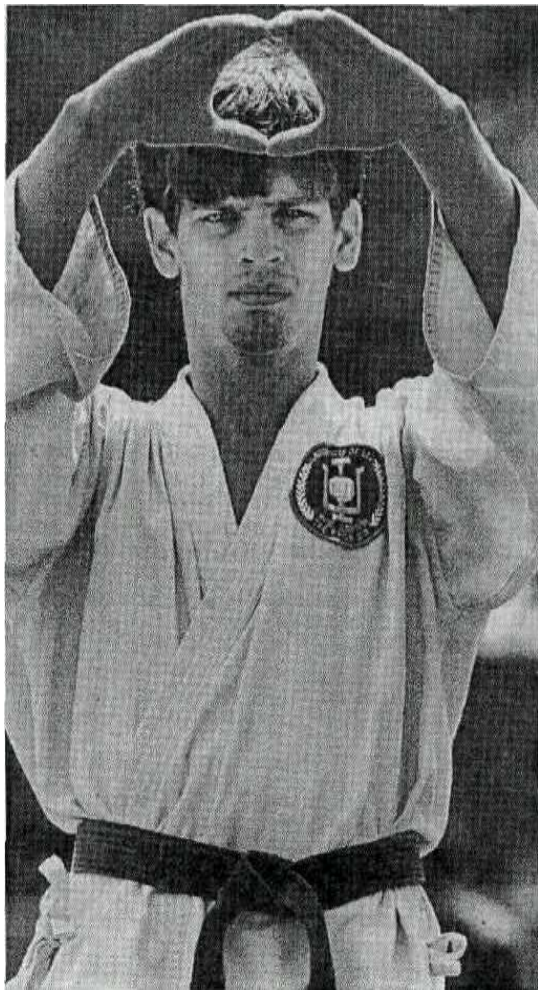
40 % времени при общении уходит на слушание. Активное слушание, включающее перефразирование, постановку вопросов и поддерживающее поведение, обеспечивает открытое и честное общение. Поскольку процесс общения отличается сложностью, может происходить «сбой» в общении по вине как отправителя, так и получателя. Конфронтация представляет собой один из видов общения, и хотя большинство людей воспринимают ее отрицательно, она может приводить к взаимовыгодному решению. Глава заканчивается рассмотрением использования критики, в частности, приводятся рекомендации по использованию так называемого принципа бутерброда. Успешная деятельность преподавателя, тренера и инструктора по физической подготовке во многом зависит от умения правильно общаться.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Расскажите о пяти этапах, составляющих процесс общения.
2. Дайте характеристику трем видам общения.
3. Охарактеризуйте три вида общения, приведите примеры.
4. Дайте определение понятия «активное слушание». Как можно улучшить умение слушать?
5. Расскажите о «сбое» в общении. В каких случаях он происходит?
6. Опишите 5-ступенчатый процесс конфронтации.
7. Расскажите о «принципе бутерброда».
8. Приведите три рекомендации в отношении постоянства в общении.
9. Что бы вы посоветовали предпринять, чтобы конструктивно выразить чувство гнева?
10. Приведите рекомендации по осуществлению общения в духе эмпатии.

# ЧАСТЬ ПЯТАЯ

## ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ



## Введение в тренировку психологических умений и навыков

### ГЛАВА

*Баскетбольная команда Джима за 1 с до окончания основного времени проигрывает со счетом 66:67. В этот момент Джим выполняет бросок, но соперники нарушают правила, и Джим получает право выполнить два штрафных броска. Тренер соперников берет тайм-аут, надеясь «расхолодить» Джима и повысить напряжение. Джим знает, как важна эта игра для его товарищей, тренера, школы, друзей и родителей, сидящих на трибуне. Он начинает думать, как он будет себя чувствовать, если подведет всех, и эти тревожные мысли оказывают действие на его физическое состояние. Когда Джим приближается к линии свободного броска, мышцы его плеч и рук напрягаются. Он спешит сделать бросок и дважды промахивается. На следующий день во время тренировочного занятия тренер говорит Джиму, чтобы он обратил внимание на выполнение штрафных бросков, и рекомендует оставаться после занятий и выполнять по 100 бросков.*

Многие тренеры пытаются корректировать недостаточное или плохое выполнение какого-либо приема или элемента, заставляя спортсмена уделять ему больше внимания на тренировочных занятиях. Однако чаще всего причина кроется в отсутствии не физических, а психологических умений. В приведенном выше примере проблема Джима заключалась в том, что он не овладел (или не был обучен) психологическим умением расслабляться. То что он будет отработать выполнение штрафных бросков, не поможет ему преодолеть напряжение, возникающее в ответственные моменты матча. Джиму необходимо научиться расслабляться физически и психически в условиях крайнего напряжения. Другим спортсменам необходимо развивать или повышать концентрацию, мотивацию, уверенность в себе. Развитию этих умений и навыков способствует тренировка психологических умений (ТПУ).

В этой главе вы узнаете

- почему важна ТПУ
- почему тренеры и инструкторы по физической подготовке не обращают внимания на ТПУ
- о трех фазах ТПУ
- кто должен осуществлять программы ТПУ

- когда и как осуществлять ТПУ
- об аспектах этики и общих проблемах, связанных с организацией программ ТПУ

### ЧЕМ ОБУСЛОВЛЕНА ВАЖНОСТЬ ТПУ

Вам, наверное, знакомы следующие ситуации:

- вы покидаете игровое поле с чувством раздражения, проиграв игру, в которой должны были добиться успеха;
- вы не смогли справиться с волнением в критический момент соревнования;
- вы испытываете угнетенное состояние, поскольку слишком медленно восстанавливаетесь после перенесенной травмы;
- у вас отсутствует мотивация или желание заниматься;
- ваши мысли во время соревнования «бродят неизвестно где»;
- вы расстраиваетесь из-за своего выступления и чувствуете себя подавленным.

Все спортсмены могут стать жертвами психологических ошибок и недостатков. Вместе с тем большинству из них знакомо чувство, когда все «идет как по маслу», без каких-либо усилий. Психические и эмоциональные компоненты очень часто превосходят физические и технические аспекты физической активности. В любом виде спорта успех (или неудача) спортсмена является результатом сочетания физических (сила, скорость, координация) и психических (концентрация, уверенность) способностей. По мнению большинства тренеров, спорт по меньшей мере на 50 % психическое явление (рис. 13.1), а такие виды спорта, как гольф, теннис и фигурное катание — на 80—90 %. Джими Коннорс, известный своей высокой психической устойчивостью, не один раз отмечал, что профессиональный теннис на 95 % психическое явление. Тем не менее спортсмены по 10—20 ч в неделю занимаются различными физическими упражнениями, практически не уделяя никакого внимания психологической подготовке.

В подавляющем большинстве соревнований успех или неудача спортсменов зависят от того, как они (а также соперники) выступают в определенный день. При относительно одинаковом уровне физической подготовленности победителем, как правило, становится спортсмен, обладающий лучшими психическими качествами. Понаблюдайте за своими результатами. В одни дни у вас все получается, в другие — все «валится из рук». Вы прекрасно осознаете, что не утратили своих физических качеств, это изменяются ваши психологические навыки.

### ПОЧЕМУ ТПУ НЕ УДЕЛЯЮТ ДОЛЖНОГО ВНИМАНИЯ

В связи с изложенным выше напрашивается вопрос: почему люди уделяют так мало времени развитию психологических умений? Существуют три основные причины, по которым большинство тренеров и спортсменов не уделяют должного внимания ТПУ.

#### Отсутствие знаний

Многие люди просто не знают как развивать психологические навыки. Например, некоторые тренеры обучают умению концентрироваться, выкрикивая: «Ты, в конце концов, сконцентрируешь свое внимание или нет?». Они предполагают, что спортсмен знает, как это делать. Или тренер говорит спортсмену (помните Джима?) «расслабься». Однако без соответствующей подготовки это очень трудно сделать. Тренер по легкой атлетике вряд ли будет ожидать, что бегун на 100 м успешно выступит на дистанции 440 м, если он не готовился на тренировках к выступлению на этой дистанции. Точно так же умение концентрировать внимание и расслабляться необходимо тренировать. Мы ни в коей мере не обвиняем тренеров. К сожалению, большинство из них не владеют методами обучения психологическим навыкам и развития их.

Программы тренировок психологических умений закладывают научную основу эффективного развития этих качеств. Прикладная спортивная психология бурно развивается с 1980-х годов. Времена, когда тренеры говорили спортсменам: «Будь увереннее», «успокойся», «сконцентрируйся» и т.п., практически прошли. Мы знаем, что подобные советы требуют подходов с ориентацией на действие, обеспечивающих план получения психологических умений.

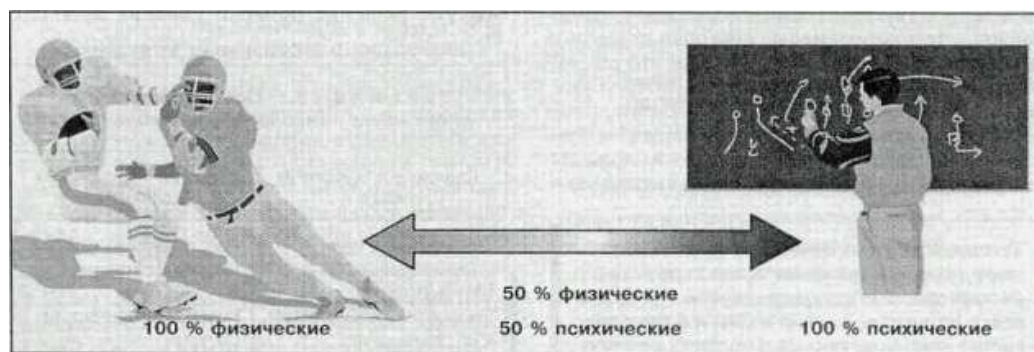


Рис. 13.1. Континуум важности психологических и физических умений и навыков для достижения успеха в процессе деятельности

#### Психологические умения рассматриваются как нечто постоянное

Бытует мнение, что некоторые люди вступают в жизнь, имея полный комплект психологических умений и навыков, а также что чемпионами рождаются, а не становятся. В частности, считается, что такие выдающиеся спортсмены, как Штеффи Граф, Кен Гриффи младший и Уэйн Гретцки от Бога одарены психической устойчивостью и физическими данными. Это не совсем так. Несомненно, что все мы рождаемся с определенными физическими и психическими задатками, однако умения и навыки развиваются в зависимости от условий и опыта. Ни один великий спортсмен не смог бы стать великим, не проводя многие часы в спортивном зале или на игровой площадке, совершенствуя и оттачивая свое мастерство, свои физические способности и технику. Хотя некоторые спортсмены и обладают исключительными физическими данными, чтобы стать великими спортсменами, им все же приходится много и упорно работать, чтобы полностью раскрыть свои потенциальные возможности. Способности сохраняют

спокойствие в условиях сильнейшего возбуждения, сохранять концентрацию, несмотря на многие отвлекающие факторы, а также сохранять уверенность перед лицом неудачи — не являются врожденными. Это — умения, которые необходимо регулярно тренировать и развивать.

### **Нехватка или отсутствие времени**

Тренеры очень часто сетуют на то, что у них не хватает времени даже отработать физические умения и навыки, не говоря уже о том, чтобы заняться тренировкой психологических умений. Вместе с тем спортсмены, потерпев неудачу в матче или соревновании, объясняют это так: «Я не сумел сконцентрироваться», «Я потерял уверенность» и т. п. Казалось бы, тренеры, после того как их команды потерпели неудачу вследствие недостаточной концентрации, должны были бы найти время для отработки умения концентрироваться. Однако вместо этого они увеличивают продолжительность занятий, на которых спортсмены отработывают физические умения и навыки. В этой связи следует отметить: если вы считаете, что психологические умения и навыки играют важную роль, то вы найдете время для их развития.

**Тренировке психологических умений не уделяют должного внимания вследствие нехватки времени, а также уверенности в том, что психологические умения являются врожденными характеристиками и поэтому не могут быть усвоены**

### **Мифы о ТПУ**

Все еще существует целый ряд мифов в отношении использования методов развития психологических умений (Gould, Ekiund, 1991).

**Миф №1: ТПУ необходима только спортсменам, имеющим «проблемы».** Многие люди ошибочно полагают, что все спортивные психологи работают со спортсменами, у которых имеются какие-либо психологические проблемы. Это неверно (см. главу 1). Спортивные психологи-клиницисты специально подготовлены для устранения различных психических нарушений, включая и те, которые связаны со спортивной деятельностью, — это злоупотребление различными препаратами, расстройства питания, сильная депрессия. Однако помощь таких специалистов требуется всего около 10 % спортсменов. Большинству же спортсменов требуются консультации спортивных психологов-педагогов, которые занимаются развитием психологических умений. В табл. 13.1 показаны некоторые особенности задач спортивных психологов-клиницистов и педагогов.

**Миф № 2: ТПУ — только для спортсменов высокого уровня.** ТПУ приемлема для всех спортсменов, в том числе и молодых (Gould, 1988;

Hellstedt, 1987; Weiss, 1991), для особых категорий населения, в частности, для лиц с задержкой психического развития (Travis, Sachs, 1991), с физическими недостатками (Asken, 1991), для глухих (Clark и Sachs, 1991). Профессиональные специалисты всячески помогают повышать уровень физической подготовки, а также способствуют психическому развитию.

**Миф № 3: ТПУ обеспечивает быстрое решение проблем.** Многие люди ошибочно полагают, что спортивная психология обеспечивает быстрое решение психологических проблем.

**Таблица 13.1. Особенности задач спортивных психологов разного профиля**

Спортивные психологи-педагоги	Спортивные психологи-клиницисты
Определение цели	Расстройства питания
Идеомоторика (воображение)	Злоупотребление препаратами
Регуляция возбуждения	Изменения личности
Концентрация	Сильная депрессия (тревожность)
Психологическая подготовка	Психопатология

Иногда тренеры и спортсмены полагают, что научатся концентрировать внимание или оставаться спокойным в напряженной ситуации за одно-два занятия. На самом деле это требует времени и усилий. Кроме того, ТПУ не является магическим средством, благодаря которому спортсмена среднего уровня можно сделать «звездой». Тем не менее ТПУ помогает спортсменам раскрыть свои потенциальные возможности.

**Психологическими умениями можно овладеть, однако их следует отрабатывать в течение определенного периода времени, а также включить в ежедневный режим тренировок человека**

### **Миф № 4: ТПУ не приносит никакой пользы.**

Некоторые люди все еще считают, что спортивная психология — это своего рода «надувательство». Однако результаты многочисленных исследований, публикуемые в научных журналах, а также различные материалы, появляющиеся в прессе, свидетельствуют, что психологические умения и навыки действительно способствуют повышению результатов (Greenspan, Feltz, 1989; Gould, Tammen, Murohu, May, 1989; Orlick, Partington, 1988, 1989). Иногда люди ожидают быстрых результатов, но спортивная психология не является чудодейственным эликсиром. Специалисты в области физической культуры и спорта должны быть готовы к реальным результатам тренировки психологических умений и навыков.

### **БАЗА ЗНАНИЙ О ТПУ**

Появление ТПУ обязано двум основным источникам: исследованиям, проводившимся с участием сильнейших спортсменов, и опыту тренеров и спортсменов. Давайте рассмотрим эти источники.

### **Исследования с участием сильнейших спортсменов**

В ряде исследований, в которых сравнивали успешно и менее успешно выступающих спортсменов с точки зрения психологических навыков и умений, было установлено, что первые характеризуются более высокими уровнями концентрации и уверенности в себе, более высокой степенью ориентации на задание, а также более низкими уровнями тревожности (Williams, 1986). Успешно выступающие спортсмены характеризовались также более положительными мыслями и в большей степени использовали положительные идеомоторные акты с целью визуализации успеха. Кроме того, они более решительные и более обязательные, чем их менее успешно выступающие товарищи.

### **Более успешно выступающие спортсмены отличаются от своих менее удачливых товарищей уровнем развития психологических навыков и умений**

#### **Опыт спортсменов и тренеров**

Исследователи в области спортивной психологии все чаще интересуются мнением тренеров и спортсменов по поводу содержания и основных аспектов спортивной психологии, которые следует учитывать в программах тренировки психологических умений. Например, Гуд, Таммен, Мерфи и Мей (Gould, Tammen, Murphy, May, 1989) провели исследование, в результате которого установили, что тренеры и спортсмены считают очень важными следующие аспекты подготовки спортсменов: тренировку способности расслабляться, концентрировать внимание, тренировку, направленную на повышение внимания, тренировку умения устранить стресс и т. п.

В другом исследовании канадские олимпийцы разработали планы для соревнований, оценки результатов, а также планы преодоления сбивающих факторов. Строго следуя этим планам, спортсмены легко преодолевали влияние различных неблагоприятных факторов. Кроме того, они могли снижать степень тревожности и возбуждения (Orlick, Partington, 1989).

Олимпийцы, добивающиеся оптимальных результатов, демонстрировали настойчивость в достижении совершенства, в отличие от своих менее успешно выступавших товарищей. Они определяли цель на каждый день, широко использовали идеомоторные акты для концентрации внимания и визуализации успешных результатов (табл. 13.2).

Большое значение для спортсменов имеют умение справиться с повышенным чувством тревожности, с утомлением, стрессом, сохранение высокого уровня мотивации и концентрации, повышение уверенности. Среди других проблем можно отметить взаимоотношения с друзьями и родителями, общение с тренерами и товарищами по команде, отношения с представителями средств массовой информации, реакция на травмы. В целом, по мнению тренеров и спортсменов, несомненную важность представляют следующие аспекты программы ТПУ:

- регуляция возбуждения;
- тренинг идеомоторных актов (психологическая подготовка к выполнению действия);
- развитие уверенности;
- повышение мотивации (определение целей);
- умение концентрировать внимание (внутренняя речь, психологические планы).

Определяя содержание ТПУ, следует учитывать индивидуальные особенности конкретных спортсменов, их опыт, ориентацию и т. п.

#### **Таблица 13.2. Психологические умения и навыки успешных спортсменов**

Создание соревновательных планов  
Ежедневное определение тренировочных целей  
Высокий уровень уверенности  
Ориентированные на задание мысли  
Положительные идеомоторные акты  
Имитация соревновательных действий на тренировочных занятиях  
Преодоление преград посредством планирования  
Данные Orlick, Partington (1989)

#### **Эффективность ТПУ**

Чтобы определить эффективность программ ТПУ для повышения спортивных результатов, необходимо провести ряд хорошо контролируемых исследований в соревновательных условиях. Однако подобные исследования требуют больших материальных затрат, а также много времени. К тому же их организация во многом зависит от желания тренеров и спортсменов участвовать в исследованиях, а также от способности адекватно контролировать окружающую ситуацию.

### **Тренировка психологических умений и навыков воспитательной направленности способствует улучшению спортивных результатов**

Гринспен и Фелтц (Greenspan, Feltz, 1989) проанализировали результаты 23 опубликованных исследований эффективности различных психологических вмешательств (например, идеомоторные акты, расслабление, регулярная де-сенситизация) в различных видах спорта, включая бокс, гольф, карате, теннис, фигурное катание, волейбол, лыжный спорт, гимнастика и баскетбол. Они пришли к заключению, что психологические вмешательства, как правило, способствуют повышению уровня соревновательной деятельности у юных и взрослых спортсменов. Вили (Vealey, 1994) обнаружил, что в 9 из 12 исследований, предусматривавших психологическое вмешательство, наблюдалось заметное улучшение спортивных результатов, причем большинство вмешательств носило когнитивный или когнитивно-поведенческий характер.

#### **ТРИ ФАЗЫ ПРОГРАММЫ ТПУ**

Несмотря на разнообразие форм программ ТПУ, обусловленное потребностями занимающихся, для их структуры характерно наличие трех фаз. Рассмотрим эти фазы.



## **Фаза ознакомления**

Поскольку большинство занимающихся не знают, как психологические умения и навыки способствуют улучшению спортивных результатов, первая фаза любой программы ТПУ является ознакомляющей. Во время этой фазы занимающиеся осознают важность ТПУ, а также получают представление о том, как психологические умения и навыки влияют на спортивную деятельность. Обычно это легко осуществляется. Спросите занимающихся, что они думают о психологическом аспекте спортивной деятельности. Большинство отметят его важность. После этого спросите, как часто они тренируют психологические умения и навыки. Очевидно, вам ответят, что это бывает крайне редко, если вообще бывает. После этого вы должны объяснить, что психологические умения и навыки можно усвоить так же, как и физические.

**Психологические умения и навыки можно усвоить и тренировать. Развив эти умения и навыки, ожидайте улучшений и затем продолжайте их совершенствовать**

Продолжительность этой фазы может колебаться от одного часа до нескольких часов на протяжении нескольких дней. Главная ваша задача — объяснить важность развития психологических умений и навыков. Например, обучая умению регулировать состояние возбуждения, необходимо объяснить причины возникновения возбуждения и его влияние на спортивную деятельность. Предложите спортсменам попытаться определить свои оптимальные уровни возбуждения. Объясните, что определенная степень возбуждения необходима. Опытные спортсмены умеют превращать возбуждение и напряжение в положительную энергию. Овладение способностью контролировать состояние возбуждения имеет большое значение. Для закрепления темы: «Важность развития психологических умений и навыков» приведите примеры деятельности известных спортсменов.

## **Фаза усвоения**

Вторая фаза, фаза усвоения, направлена на изучение методов и способов овладения различными психологическими навыками и умениями. Овладение этими умениями и навыками осуществляется во время официальных и неофициальных мероприятий. Например, при овладении методом регуляции возбуждения официальные мероприятия должны быть направлены на положительные утверждения. После этого используются индивидуальные занятия, на которых спортсменов обучают, как использовать снятие возбуждения в соревновательных условиях. Здесь вы должны индивидуализировать определенные методы в зависимости от потребностей и способностей спортсмена (Seaburne, Weinberg, Jackson, Suinn, 1985). Например, одну из спортсменок может сильно беспокоить возможность неудачи (когнитивная тревожность). Для нее наиболее целесообразным может оказаться когнитивно обусловленная стратегия, направленная на изменение структуры мыслей (Meichenbaum, 1977). Другая спортсменка может страдать от повышенного мышечного напряжения (соматическая тревожность). Для нее подойдет техника физической релаксации, например, прогрессивное расслабление (Jacobson, 1938).

**Программы тренировок должны учитывать индивидуальные потребности каждого спортсмена**

## **Фаза практического овладения**

Основные цели фазы практического овладения включают:

- доведение умений и навыков до автоматического выполнения;
- обучение регулярному интегрированию психологических умений и навыков в ситуации практической деятельности;
- имитация умений и навыков, которые вы хотите применить в условиях соревнования.

Развивая умение регулировать состояние возбуждения (например, спортсмен приступает к фазе практического овладения после овладения техникой расслабления и когнитивной психологической адаптации), вы можете «провести» спортсмена через воображаемую соревновательную ситуацию, что требует умений и навыков расслабляться и снимать напряжение. Во время фазы овладения спортсмен постепенно переходит к самостоятельному использованию идеомоторных актов во время тренировочных занятий. В конце концов спортсмен включает стратегию контроля состояния возбуждения в тренировочный процесс и соревновательные ситуации. В фазе овладения целесообразно вести дневник, в котором отмечается эффективность использования стратегий контроля состояния возбуждения во время тренировочных занятий и соревновательной деятельности. Это позволяет определять успехи, а также выявлять аспекты, требующие внимания. Например, после каждого занятия спортсмены отмечают, насколько напряженными они были, помогала ли снятию напряжения техника расслабления и какая конкретно методика применялась.

**Процесс овладения психологическими навыками и умениями начинается с их отработки на тренировочных занятиях и заканчивается их применением в реальных условиях соревнования**

## **Кто должен осуществлять ТПУ**

Наиболее целесообразно, чтобы программу ТПУ планировал, осуществлял и контролировал квалифицированный специалист в области спортивной психологии. Однако это возможно в основном только на высшем уровне. Как правило, специалист в области спортивной психологии помогает разработать программу и затем либо периодически проверяет, как она осуществляется, либо обучает тренерский персонал, как ее осуществлять.

Следует отметить, что именно тренерам, которые, в отличие от спортивных психологов, встречаются со спортсменами практически каждый день, предстоит осуществлять психологические вмешательства на протяжении всего сезона. Смит и Джонсон (Smith, Johnson, 1990) разработали новаторскую модель консультаций, которая описывается ниже.

## **КОГДА СЛЕДУЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПРОГРАММУ ТПУ**

Лучше всего начинать программу ТПУ в межсезонье или перед началом сезона, когда есть время изучить новые умения и навыки и когда спортсменам не приходится постоянно думать о необходимости победить. По мнению некоторых спортсменов, чтобы полностью понять и усвоить новые умения и навыки и использовать их в процессе соревновательной деятельности, требуется от нескольких месяцев до одного года.

Довольно часто тренеры и спортсмены испытывают желание начать программу ТПУ в середине сезона, когда сталкиваются с какой-либо проблемой. Не находя решения ситуации, они надеются на психологическую тренировку, однако в подобной ситуации она очень редко оказывается полезной. Прыгун в высоту не может изменить технику выполнения прыжка накануне соревнования, для этого требуется определенный период интенсивных тренировок. Точно так же спортсмены не могут усвоить психологические умения и навыки за один день.

#### **Для достижения лучших результатов осуществляйте программу тренировок психологических умений и навыков в межсезонье**

Период усвоения психологических умений и навыков зависит от того, какой навык и умение отрабатываются и как хорошо они усваиваются. Если новый психологический навык усвоен, то 10—15-минутные занятия 3—5 раз в неделю позволят его «отшлифовать». Лучше всего отрабатывать психологические умения и навыки в первые или последние 10—15 мин тренировочного занятия. По мере совершенствования психологических умений и навыков спортсмены смогут объединить тренировку психологических умений и навыков с тренировкой физических качеств. После адекватной интеграции психологических умений и навыков в физической тренировке необходимо попытаться применить их в моделированной соревновательной деятельности, прежде чем использовать в реальных условиях соревнования. Некоторые задания можно давать спортсменам на дом, но большинство психологических тренировок целесообразно контролировать.

#### **Модель Смита и Джонсона**

*Специалист в области спортивной психологии может обучить одного или нескольких квалифицированных специалистов спортивной организации для психологического консультирования спортсменов и тренеров. После этого он контролирует реализацию программы и периодически дает рекомендации обученным им специалистам.*

*Смит (специалист в области спортивной психологии) обучил Джонсона (менеджер спортивной организации Хьюстон Астрос, магистр психологии). В течение интенсивных 6-недельных занятий перед началом весеннего цикла тренировок Джонсон изучил обширный материал по проблемам спортивной психологии, а также в течение нескольких дней получал консультации Смита по вопросам психологических вмешательств в спорте. Кроме того, Смит и Джонсон еженедельно, а иногда и ежедневно общались по телефону во время весеннего цикла тренировочных занятий. Несколько раз они встречались. Смит помогал осуществлять программу, а Джонсон ежедневно занимался развитием психологических умений и навыков.*

#### **Психологическая тренировка должна осуществляться на протяжении всей спортивной карьеры**

Если специалист в области психологии (который не работает со спортсменами ежедневно) проводит тренировочные занятия, может потребоваться некоторое изменение расписания и продолжительности занятий. Как правило, занятия проводятся реже, но дольше. Обычно вначале бывают групповые занятия, на которых консультант объясняет основные принципы и философию занятий. После этого проводятся индивидуальные занятия (Botterill, 1990; Halliwell, 1990). В промежутке между занятиями по психологической подготовке целесообразно проводить тренировочные занятия по физической подготовке. В этом случае тренер осуществляет обратную связь.

Идеальный вариант — это когда ТПУ проводятся на протяжении всей спортивной карьеры. Ларри Берд, Джеки Джойнер-Керси, Уэйн Грецки, Грег Луганис — известные мастера высочайшего класса — непрерывно сочетают тренировку психологических умений и навыков с физической подготовкой.

Хотя ТПУ — непрерывный процесс, первое знакомство спортсмена с программой ТПУ должно длиться 3—6 мес. Продолжительность программы зависит от таких факторов, как вид спорта, наличие времени, уровень развития психологических умений и навыков.

#### **РАЗРАБОТКА И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ ТПУ**

Теперь, когда мы знаем, почему так важна ТПУ, кто и когда должен ее осуществлять и сколько времени затрачивать, нам осталось уяснить, как разрабатывают и осуществляют программы ТПУ.

#### **Ваш подход к развитию психологических умений и навыков**

Очень важно объяснить занимающимся, какой вид ТПУ будет осуществляться. Следует объяснить различие между психологами-педагогами и психологами-клиницистами. Тренировка психологических умений и навыков представляет собой педагогический подход к психологической тренировке. При наличии более серьезных проблем психического характера (например, злоупотребление препаратами, нарушение питания) консультант по вопросам спортивной психологии может обратиться к квалифицированному терапевту или другому специалисту.

Подчеркивая педагогический подход, вы тем самым рассеете сомнения занимающихся относительно того, что обращение к консультанту по вопросам спортивной психологии связано с каким-то «расстройством». Очень чувствительны в этом отношении юные спортсмены. Вы можете объяснить им, что большинство людей восхищаются тем, что спортсмен остается после тренировочного занятия, чтобы отработать с тренером какое-нибудь упражнение или поработать над совершенствованием техники. Точно так же следует приветствовать желание спортсмена поработать над совершенствованием умения концентрировать внимание и т.п.

Если вы спросите спортсменов, какие именно психологические умения и навыки они хотели бы совершенствовать, они скорее всего назовут такие: положительное психологическое отношение, агрессивность, самомотивацию, уверенность, устранение чувства тревожности и т.д. Естественно, что все эти навыки развить невозможно, да и не всем спортсменам они необходимы. Главное — это определить слабые и сильные стороны каждого спортсмена с точки зрения психологических умений и навыков и исходя из этого разработать программу с учетом индивидуальных особенностей.

### **Оценка уровня развития психологических умений и навыков спортсменов**

Первоначально оценивая сильные и слабые стороны каждого спортсмена с точки зрения развития психологических умений и навыков, необходимо помнить, что на спортивную деятельность влияют не только психологические факторы. Например, бейсболист может объяснить свою неудачу повышенной степенью тревожности, тогда как на самом деле причина может быть в неправильной биомеханике выполняемого движения. Здесь необходимы объединенные усилия тренеров, биомехаников, физиологов и преподавателей.

Для получения объективной и субъективной информации об уровне развития психологических умений и навыков целесообразно осуществить анкетирование. Мы рекомендуем использовать анкетирование, включающее общие вопросы, и затем на основании ответов спортсменов провести анкетирование, включающее более специальные и узкие вопросы (Orlick, 1980) (табл. 13.3).

Вы также можете использовать некоторые психологические тесты для оценки различных умений и навыков. Специалисты в области спортивной психологии чаще всего используют такие из них:

- Тест внимания и стиля межличностных взаимоотношений (Nidefler, 1976).
- Тест тревожности в спортивных соревнованиях (Martens, 1977).
- Тест психологических умений и навыков спортсмена (Mahoney, Gabriel, Perkins, 1987).

Существуют также тесты для конкретных видов спорта, например тест внимания и стиля межличностных взаимоотношений теннисистов (Van Schooyck, Grasha, 1981), тест оценки состояния тревожности борцов (Gould, Horn, Spreemann 1983). После этого следует в письменной форме осуществить обратную связь с каждым спортсменом, указав на его сильные и слабые стороны. После этого необходимо определить тип психологических умений и навыков, который необходимо совершенствовать каждому спортсмену. Очень важно дать возможность спортсменам прореагировать на оценки консультанта. Если консультант по вопросам спортивной психологии работает с целой командой, целесообразно, чтобы в осуществлении оценки принимал участие и тренер, который должен знать сильные и слабые, с точки зрения психологии, стороны своей команды.

Очень важно, чтобы программа психологической тренировки обеспечивала индивидуальную оценку и учитывала потребности каждого конкретного спортсмена. Вполне естественно, что индивидуализация программы требует и времени, и усилий, однако чем в большей степени учитываются индивидуальные потребности каждого спортсмена, тем выше вероятность того, что программа окажется успешной и эффективной.

### **Таблица 13.3. Примерные вопросы, используемые в анкетах**

Расскажите о ваших занятиях спортом, отмечая важные, по вашему мнению, моменты — как положительные, так и отрицательные. (Это хорошая стратегия начала, располагающая спортсменов к рассказу о себе).

Подробно опишите свои мысли и чувства во время наиболее удачного и наиболее неудачного выступления.

Какие, по вашему мнению, ваши наиболее сильные и наиболее слабые психологические стороны?

Попытайтесь описать психологические проблемы, с которыми вы столкнулись в настоящее время.

Какие у вас взаимоотношения с тренером?

### **Оценка потребностей футболиста**

#### **Мотивация**

*Ваша мотивация и стремление хорошо выступать чрезвычайно высоки. Вы сами себя мотивируете на совершенствование. Вы отлично себя чувствуете в напряженных ситуациях и всегда готовы выложиться на 100%. Это — несомненно, ваша сильная сторона.*

- вы беспокоитесь о развитии самодисциплины
- вы не бросаете задания (даже очень трудного) до тех пор, пока не выполните его
- достигнув цели, вы ставите более высокую
- вы настойчивы даже перед лицом неудачи
- у вас сильное желание добиться успеха
- вы любите задания, требующие больших усилий
- вы полностью отдаетесь выполняемому заданию.

*Единственная потенциальная проблема состоит в следующем: ваша мотивация и стремление к успеху могут привести к тому, что вы будете тренироваться более интенсивно, чем нужно. Это может привести к повышенному состоянию тревожности, что, несомненно, отрицательно скажется на результатах.*

#### **Тревожность**

*В этом аспекте у вас есть как сильные, так и слабые стороны, требующие к себе внимания. В отличие от большинства спортсменов, вы более расслаблены во время игр, чем на тренировках. Возможно, это объясняется тем, что вы стремитесь лучше показать себя во время тренировочных занятий, чтобы почаще выходить на поле во время матчей. Возможно, вы на-*

столько вовлекаетесь в игру, что у вас не хватает времени подумать и поэтому вы просто играете. Вот некоторые особые ситуации, которые вызывают у вас чувство тревожности:

- вы волнуетесь о том, чтобы выступить в соответствии со своим уровнем возможностей
- вы волнуетесь, чтобы не совершить ошибки
- вы беспокоитесь, что плохо сыграете
- вас волнует то, что может подумать или сказать тренер.

Эти тревоги, по всей видимости, связаны с вашим постоянным стремлением к совершенству. Стремление к совершенству, стимулирующее вас к более высоким достижениям, может вызвать стресс, поскольку невозможно стать абсолютно совершенным. Со временем вы можете потерять удовольствие от самой игры.

### **Концентрация**

Вы способны концентрировать внимание во время игры и не обращать внимания на отвлекающие факторы, такие как шум на стадионе. Вместе с тем ваша концентрация внимания иногда страдает от отвлекающих факторов, которые вы сами создаете. То есть на концентрацию внимания влияет ваша неспособность забыть совершенные ошибки, а также другие отрицательные мысли. Это, в свою очередь, нарушает ту плавную, автоматическую и расслабленную манеру игры, которая вам свойственна. Иногда чрезмерное размышление или обдумывание приводит к отрицательным результатам. Это особенно характерно для быстрых видов спорта, таких как футбол (особенно мини-футбол).

### **Уверенность в себе**

Этот аспект требует наибольшего к себе внимания. Хотя чувство тревожности, концентрация внимания и уверенности в себе взаимосвязаны, я уверен, что у тебя именно последняя контролирует два первые качества. Для тебя важным является приспособление к игре в зале после игры на футбольном поле на стадионе. По всей видимости, некоторые из элементов, которые ты выполнял раньше, не задумываясь (автоматически), теперь требуют определенной доли размышлений, что ведет к снижению уверенности в себе. Кроме того, при более коротком игровом периоде времени тебе труднее ощутить уверенность в себе и войти в ритм игры. Это, очевидно, одна из причин неуверенной игры с мячом, которая раньше была твоим «коньком». По мере того как ты будешь привыкать к игре в зале, твоя уверенность в своих силах повысится. Отсутствие уверенности особенно отражается на следующих моментах:

- способности принимать важные решения во время соревнования
- способности играть в напряженных условиях
- способности осуществлять успешную стратегию
- способности выполнять элементы, обуславливающие успех.

Следует, однако, учитывать, что слишком высокий уровень уверенности отражается на:

- способности успешно взаимодействовать с товарищами по команде и тренером
- уровне физической подготовленности
- способности совершенствовать свои умения и навыки
- способности контролировать свои эмоции
- способности отдать все силы для достижения успеха.

Есть еще два аспекта, в отношении которых чрезмерная уверенность в себе становится проблемой. Это концентрация внимания и настойчивость в достижении цели. Мы рассмотрим их с тобой вместе.

### **Выводы**

#### **Сильные стороны**

- сильное желание добиться успеха
- уверенность в своей способности достичь успеха
- способность расслабляться во время соревнований
- уверенность в своей способности взаимодействовать с товарищами по команде и тренером
- уровень физической подготовленности

#### **Слабые стороны, на которые следует обратить внимание**

- забыть об ошибках
- сохранять уверенность, несмотря на совершенные ошибки
- оставаться расслабленным во время тренировочных занятий
- не беспокоиться по поводу того, чтобы выступить в соответствии со своим уровнем способностей
- стремление к чрезмерному совершенству

#### **Рекомендации**

- научиться «отключать мысли»
- изменять отрицательный внутренний голос на положительный
- получать удовольствие от игры
- выбрать ключевые слова для концентрации внимания
- овладеть техникой расслабления
- научиться думать уверенно

### **Какие психологические навыки и умения следует развивать**

После осуществления оценки следует решить, на каких психологических умениях и навыках необходимо акцентировать внимание. Решение во многом зависит от ответов тренеров и спортсменов на следующие вопросы:

- какое количество тренировок (в неделях) имеется в распоряжении;
- какое количество времени будет еженедельно отводиться на ТПУ;
- насколько спортсмены заинтересованы в ТПУ;

- будет ли время отрабатывать психологические умения и навыки после начала сезона соревнований.

Если время для осуществления всесторонней программы тренировок ограничено, то наиболее целесообразно определить несколько умений и навыков, которые следует тренировать в первую очередь.

Вначале необходимо дифференцировать психологические умения и навыки и психологические методы (Vealey, 1988); первые представляют собой качества, которые необходимо развивать, вторые — способы развития этих качеств. В табл. 13.4 приводятся методы развития и совершенствования психологических умений и навыков. По мнению Вили, продуктивная физическая тренировка и понимание физических и психических процессов, влияющих на уровень спортивной деятельности, способствуют развитию психологических умений и навыков.

С помощью этих методов на основании научно обоснованной программы ТПУ Вили предлагает развивать ряд умений и навыков, (табл. 13.5). Эти умения касаются аспектов развития личности и повышения уровня физической подготовки.

Независимо от используемых методов и развиваемых умений и навыков эффективность программы будет определяться степенью соответствия психологических целей данному индивиду (Seabourhe et al., 1985; Silva, 1982). Цели должны быть предельно понятными и определяемыми в измеряемых значениях (табл. 13.6). Приведенные в таблице определения разъясняют цель и ожидаемые результаты. Они обеспечивают четкую основу планирования достижения целей, а также оценку эффективности стратегий, используемых для достижения целей (Kallus et al., 1994).

<b>Т а б л и ц а 13.4. Методы развития психологических умений и навыков</b>	
Основные методы	Методы психологических умений и навыков
Физическая тренировка Воспитание	Определение цели Идеомоторные акты (мысленные образы) Физическое расслабление Контроль мышления (внимания)
Данные Vealey (1988)	

<b>Таблица 13.5. Психологические умения и навыки, развиваемые благодаря программам ТПУ</b>		
Основные умения и навыки	Умения и навыки, связанные с физической активностью	Облегчающие умения и навыки
Сила воли Самоосведомленность Самооценка Уверенность в своих силах	Оптимальный уровень физического напряжения Оптимальный уровень психического возбуждения Оптимальный уровень внимания	Умения и навыки межличностного общения Контроль образа жизни
Данные Vealey (1988)		

### **Планирование расписания ТПУ**

Оценив потребности, определив цели и стратегию для их достижения, можно приступить к планированию расписания занятий. Один или два дня в неделю (до или после тренировок) можно использовать для неофициальной встречи, на которой следует ознакомить спортсменов с такими аспектами, как определение целей, использование идеомоторных актов, контроль внимания и т.д. Лучше чаще проводить менее длительные встречи, чем реже — более продолжительные.

<b>Таблица 13.6. Образец целей и результатов развития психологических умений и навыков</b>
--

Цель 1: положительное психическое отношение	Цель 2: отношение к ошибкам и неудачам	Цель 3: действия в чрезмерно напряженных ситуациях
<p>Избегайте отрицательных замечаний во время игры или тренировки</p> <p>Измените высказывание «Я не могу» на «Я могу»</p> <p>Всегда прилагайте 100% усилия</p> <p>Не разговаривайте, когда говорит тренер</p> <p>Будьте энергичным в игре и при выполнении упражнений</p>	<p>Воспринимайте ошибки и неудачи как необходимые элементы процесса обучения</p> <p>Не ищите оправданий. Принятие вины на себя поможет превратить неудачи в успех</p> <p>Сохраняйте положительные мысли даже после совершения ошибки</p> <p>Поддерживайте товарищей по команде, даже если они совершают ошибки</p> <p>Концентрируйте внимание на задании, а не ошибках</p>	<p>Научитесь рассматривать ситуацию не как угрозу, а как своеобразный вызов (тест ваших умений)</p> <p>Научитесь распознавать чрезмерное напряжение.</p> <p>Овладейте дифференцированным расслаблением</p> <p>Сохраняйте положительные мысли и концентрируйте внимание на задании</p> <p>Мысленно представьте успешное выступление в напряженной ситуации</p> <p>Концентрируйтесь на соответствующих ключевых сигналах</p>
Данные Gould (1983)		

Такие встречи позволяют консультанту по вопросам спортивной психологии установить соответствующие взаимоотношения со спортсменами. Многие спортсмены предпочитают такие неофициальные встречи официальным занятиям. Подобные встречи можно проводить где угодно: в автобусе или самолете по дороге к месту проведения соревнования, в гостинице, во время обеда и т.д. Они дополняют структурные занятия.

**Официальные и неофициальные встречи с тренерами и спортсменами — прекрасная возможность для консультанта по вопросам психологической подготовки повысить уровень общения и создать основы взаимопонимания**

При планировании расписания тренировочных занятий важно определить, когда начинать цикл занятий и как долго их следует проводить. Как мы уже отмечали, лучше всего приступить к программе тренировок психологических умений и навыков перед началом сезона соревнований или в межсезонье, когда тренеры и спортсмены могут уделить время таким занятиям, когда не нужно совершать переезды и акцентировать внимание на достижении победы. Основным моментом является включение ТПУ в режим ежедневных тренировочных занятий.

**Оценка программы**

Оценка развития и изменения психологических умений и навыков имеет важное значение, однако на этот аспект программ ТПУ очень часто не обращают внимания. Существуют не только этические аспекты этой проблемы, но и практические обязательства, предусматривающие демонстрацию эффективности программы (Smith, 1989):

- оценка обеспечивает обратную связь, на основании которой возможно внесение каких-либо изменений;
- оценка позволяет участникам предложить свои варианты осуществления программы;
- оценка — единственный способ объективно определить, позволяет ли программа достичь поставленных целей.

Идеальный вариант оценки предусматривает обсуждения, а также выставление оценок, что обеспечивает количественную и качественную обратную связь. Большую роль играют объективные результаты выступления спортсменов. Например, если одна из целей программы — помочь баскетболисту научиться расслабляться при выполнении штрафных бросков в напряженных игровых условиях, то процент попаданий при их выполнении в критических ситуациях (например, в последние 5 мин игры при разнице в счете не более 5 очков) будет весьма ценной статистической информацией для оценки. При оценке эффективности программы ТПУ следует обратить внимание на такие вопросы:

- какой метод оказался наиболее эффективным?
- было ли выделено достаточное количество времени на отработку психологических умений и навыков?
- насколько эффективными оказались командные занятия?
- насколько эффективными были индивидуальные занятия?
- присутствовал ли консультант?
- был ли он опытным, знающим; легко ли было с ним говорить?
- следует ли внести какие-то изменения в программу?
- каковы сильные и слабые стороны программы?

Партингтон и Орлик (Partington, Oriick, 1987) разработали форму оценки эффективности деятельности консультантов по вопросам психологической подготовки тренерами и спортсменами (табл. 13.7). Спортивные психологи постоянно повышают свой уровень знаний и их программы с течением времени претерпевают изменения.

**ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Спортивная психология — «молодая» профессия, поэтому основные ее этические положения были разработаны совсем недавно. Они основаны на этических нормах Американской психологической ассоциации (1981). Главная их суть состоит в том, что

консультанты по вопросам спортивной психологии должны уважать достоинство человека, а также оберегать и защищать основные права человека.

Основные этические положения:

1. Ответственность
2. Компетентность
3. Моральные и правовые нормы
4. Публичные заявления
5. Конфиденциальность
6. Благополучие клиента
7. Профессиональные взаимоотношения
8. Методы оценки
9. Исследование с участием человека

Эти положения следует учитывать при осуществлении программ ТПУ.

### ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ, ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОГРАММ ТПУ

Имея представление об общих проблемах, с которыми сталкиваются спортсмены, тренеры и консультанты при осуществлении программ ТПУ, вы сможете сделать ее более эффективной.

Таблица 13.7. Форма оценки консультанта по вопросам спортивной психологии											
Фамилия		Фамилия консультанта									
Вид спорта											
Оцените вашего консультанта по вопросам спортивной психологии по каждому пункту, используя оценку от 0 до 10.											
Абсолютно нет						Безусловно да					
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1. Характеристики консультанта										Оценка	
Обладает достаточным уровнем знаний в области психологической тренировки, которые как будто непосредственно относятся к моему виду спорта											
Готов осуществлять индивидуальную психологическую тренировку на основании моих потребностей и в зависимости от моего вклада											
Выглядит открытым, гибким и готовым сотрудничать со мной											
Характеризуется положительным, конструктивным отношением											
Это человек, которому можно верить											
Мне было легко с ним общаться (я чувствовал себя комфортно, а также чувствовал, что меня понимают)											
Осуществлял четкую, практическую и конкретную стратегию											
2. Насколько эффективной была его деятельность						Оказала положительное влияние					
Оказала отрицательное влияние											
На вас	—5	—4	—3	—2	—1	0	+1	+2	+3	+4	+5
на команду	—5	—4	—3	—2	—1	0	+1	+2	+3	+4	+5
3. Можете ли вы порекомендовать что-нибудь для улучшения работы консультантов по вопросам спортивной психологии? Запишите ваши рекомендации на обратной стороне листа.											
Данные Partington, Orlick(1987)											

### Отсутствие убежденности

Многие люди, занимающиеся спортом, сопротивляются изменениям, независимо от того, в чем они заключаются. Поэтому консультантам в области спортивной психологии очень часто приходится убеждать тренеров и спортсменов в том, что развитие психологических умений и навыков облегчит достижение индивидуального и командного успеха. В качестве иллюстрации данного положения используют примеры из жизни известных спортсменов. Например, прыгун в воду Грег Луганис проявил удивительные психологические навыки. Те, кто следил за Олимпийскими играми 1988г., наверняка помнят, как во время выполнения прыжка в воду Г.Луганис ударился головой о доску и получил травму, потребовавшую наложения швов. Тем не менее Луганис сумел настроиться, выполнить отличный прыжок и завоевать золотую медаль. В этом случае он использовал психологическое умение концентрировать внимание и устранять чрезмерную тревожность.

### Нехватка времени

Тренеры очень часто жалуются, что не хватает времени для проведения психологических тренировок. Однако это не так. Время всегда можно найти, если тренировке психологических умений и навыков отводят значительную роль.

### Нехватка знаний в области спорта

Тренеры иногда указывают на нехватку знаний в области спорта у консультантов по вопросам спортивной психологии. Наличие определенного игрового или тренерского опыта действительно помогает спортивным психологам лучше понять специфические

проблемы, с которыми сталкиваются спортсмены, а также обсуждать их на спортивном жаргоне. Это позволяет налаживать тесные взаимоотношения между консультантом и спортсменами. Вместе с тем не следует считать, что отсутствие спортивного или тренерского опыта психолога-консультанта не позволяет ему вести занятия. Чтобы получить представление о сущности спорта, ему достаточно посещать соревнования, тренировочные занятия, просматривать видеозапись соревнований.

#### Отсутствие наблюдения за осуществлением программы

Некоторые тренеры и консультанты, с энтузиазмом взявшись за осуществления программы тренировки психологических умений и навыков, забывают о необходимости контролировать дальнейшее развитие этих качеств. А это очень важно. Время от времени необходимо встречаться со спортсменами и обсуждать их успехи.

Консультанты по вопросам спортивной психологии должны знать о перечисленных выше проблемах, чтобы в случае их возникновения уметь быстро решить их. Залогом успешной деятельности консультантов является тщательное планирование и адекватная подготовка к проведению занятий.

#### РЕЗЮМЕ

Итак, мы рассмотрели целый ряд важных вопросов, связанных с интеграцией и осуществлением программы тренировки психологических умений и навыков. Тренеры и спортсмены, как правило, осознают важность психологических умений и навыков, однако не обеспечивают их развития на регулярной основе. Очень часто на развитие психологических умений и навыков отводится недостаточное количество времени. Причиной этого бывает незнание способов осуществления программы ТПУ или уверенность в том, что психологические умения и навыки нельзя развить. Тренировка психологических умений и навыков важна для спортсменов любого возраста и уровня подготовленности, и ее следует осуществлять на протяжении всей карьеры спортсмена. Только длительные систематические занятия приносят ощутимые результаты. Первым шагом в определении специфических компонентов программы ТПУ является оценка психологических потребностей. Программа занятий должна строго учитывать индивидуальные особенности и потребности каждого спортсмена.

Начинать программу лучше всего перед началом сезона соревнований или в межсезонье. Естественно, что лучше всего, если программу осуществляет консультант по вопросам спортивной психологии, однако ее может проводить тренер или другой специалист, получивший соответствующую подготовку.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Приведите три основные причины, обуславливающие важность тренировки психологических умений и навыков.
2. Почему тренеры и спортсмены довольно часто пренебрегают ТПУ? Объясните ошибочность мифов, касающихся ТПУ.
3. Приведите примеры получения базы знаний для ТПУ на основании опыта тренеров и спортсменов, а также исследований с участием сильнейших спортсменов.
4. Охарактеризуйте три фазы ТПУ.
5. Какие существуют эмпирические доказательства того, что ТПУ способствует улучшению спортивных результатов?
6. Кто должен осуществлять программы ТПУ?
7. Когда лучше всего осуществлять программы ТПУ и почему?
8. Какова должна быть продолжительность занятий ТПУ и почему?
9. Как можно оценить сильные и слабые стороны (психологические) каждого человека на основании анкетирования?
10. Опишите, как Вили разделяет программы ТПУ на психологические методы и психологические умения и навыки. Приведите примеры.
11. Почему необходимо оценивать эффективность программ ТПУ? Какие конкретные вопросы вы бы задали, чтобы оценить эффективность программы?
12. Объясните важность соблюдения этических норм в процессе осуществления программ ТПУ.
13. Расскажите о трех общих проблемах, с которыми сталкиваются в процессе осуществления программ ТПУ, а также объясните, как их можно решить.

## Регуляция уровня возбуждения

### ГЛАВА

# 14

Существуют различные способы снятия возбуждения в соревновательных видах спорта. Их применение зависит от конкретного спортсмена и ситуации. Игрок в гольф, собирающийся загнать мяч в лунку, и борец, выходящий на ковер, абсолютно по-разному подходят к регуляции уровня возбуждения. Спортсмены должны уметь контролировать уровень возбуждения, они должны уметь повышать его или снижать в зависимости от своего состояния.

Многие тренеры ошибочно считают, что все спортсмены должны быть в состоянии повышенной возбудимости, чтобы продемонстрировать свои лучшие качества. В действительности же, спортсменам чаще всего бывает необходимо снизить уровень возбуждения. Ключевым моментом является определение своего оптимального уровня возбуждения. Несомненно, что иногда спортсменам необходимо повысить уровень возбуждения, однако в большинстве случаев проблема состоит в чрезмерном



возбуждении. Спортсмены чаще всего объясняют свою неудачу тем, что им не удалось справиться с соревновательным состоянием тревожности.

Наше общество высоко ценит победу и поэтому оказывает давление на спортсменов и тренеров, чтобы они достигали успеха. Однако неспособность справиться с возбуждением может привести не только к снижению результатов, но и к физическому заболеванию и психическому расстройству. Постоянное пребывание в возбужденном состоянии иногда приводит к тому, что спортсмен «перегорает» (см. главу 23), а также к возникновению язв, головной боли (мигрень) и гипертензии.

В этой главе вы узнаете

- об осознании состояний тревожности и возбуждения
- о методах расслабления для снижения состояния тревожности
- о способах повышения уровня возбуждения

## ОСОЗНАНИЕ ТРЕВОЖНОСТИ

Первый шаг к контролю уровней возбуждения — их осознанность во время тренировочной и соревновательной деятельности. Это предполагает самонаблюдение, а также осознание того, как влияет на физическую активность эмоциональное состояние. Если вы спортсмен, вы наверняка можете идентифицировать определенные ощущения, испытываемые во время отличного и плохого выступления. Чтобы лучше осознать свое состояние возбуждения, мы рекомендуем следующее.

Во-первых, вспомните свое наилучшее выступление. Попробуйте как можно четче визуализировать реальное соревнование, акцентируя внимание

на то, что вы ощущали и что думали в тот момент. Не спешите. Отведите не менее 5 мин на то, чтобы все воссоздать в памяти. Теперь обведите кружком соответствующую цифру в каждом из пунктов, приведенных в табл. 14.1. Поскольку вы воссоздаете свое лучшее выступление — выступил очень хорошо, — обведите цифру 1.

В следующем пункте, если вы испытывали среднюю степень возбуждения, обведите кружком цифру 4. В данном случае нет правильных или неправильных ответов; главная задача — лучше понять взаимосвязь между вашим психическим состоянием и спортивным результатом. Заполнив таблицу относительно своего наилучшего выступления, повторите всю процедуру в отношении вашего самого неудачного выступления.

**Прежде чем научиться контролировать свои мысли и чувства, необходимо улучшить осознание своего психического состояния**

После этого сравните свои ответы. В большинстве случаев мысли и ощущения людей при сопоставлении успешного и неуспешного выступления оказываются абсолютно разными.

Это — начало тренировки осознания. Если вы хотите лучше понять взаимосвязь между вашими мыслями, чувствами и спортивными результатами, наблюдайте за собой, заполняя контрольный список после каждой тренировки или игры в течение нескольких последующих недель. Несомненно, что ваше психическое состояние будет меняться. Если во время первого и второго тайма баскетбольного матча ваши ощущения будут разными, заполните два контрольных списка. Если вы будете усердны, то очень скоро улучшите свою осознанность, что является значительным шагом на пути к достижению вашего оптимального уровня возбуждения. Помните, что самое главное — понять взаимосвязь между вашими внутренними чувствами и тем, как вы выступаете.

**Таблица 14.1. Контрольный список состояния во время выступления**

Выступил очень хорошо	1	2	3	4	5	6	Выступил очень плохо
Чувствовал себя абсолютно расслабленным	1	2	3	4	5	6	Чувствовал себя чрезвычайно возбужденным
Чувствовал себя абсолютно уверенно	1	2	3	4	5	6	Чувствовал себя абсолютно неуверенно
Полностью все контролировал	1	2	3	4	5	6	Ничего не контролировал
Мышцы были расслаблены	1	2	3	4	5	6	Мышцы были напряжены
Ощущал прилив энергии	1	2	3	4	5	6	Испытывал крайнее утомление
Внутренняя речь была положительной	1	2	3	4	5	6	Внутренняя речь была отрицательной
Полная концентрация внимания	1	2	3	4	5	6	Полное отсутствие концентрации внимания

Абсолютно не прилагал никаких усилий	1	2	3	4	5	6	Прилагал значительные усилия
Ощущал большой запас энергии	1	2	3	4	5	6	Ощущал небольшой запас энергии

### Интенсивнее — не всегда означает лучше

*В исследовании бегунов на 400 м попросили выполнить забег с максимальной отдачей. Через несколько дней этих же бегунов попросили пробежать дистанцию с 95 % усилием. Интересно, что во втором случае бегуны бежали быстрее. Это объясняется тем, что в первом случае бегуны использовали всю свою энергию и мышечные возможности. Вместе с тем бег как и многие другие спортивные дисциплины оказывается более продуктивным, если одни мышцы сокращаются, а другие — расслабляются. Следовательно, используя все свои мышцы — агонисты и антагонисты, — бегуны не могли бежать с максимально возможной скоростью. Во втором случае (95 % усилие) они затрачивали значительное мышечное усилие, однако при этом расслабляли мышцы-антагонисты, благодаря чему достигали максимального уровня физической активности.*

*Или возьмем, к примеру, питчера в бейсболе, который из всех сил старается как можно быстрее бросить мяч. Ему не удается сделать это не только быстро, но и точно. Пытаясь бросить мяч как можно быстрее, игрок использует все мышцы руки. Однако точность, а также скорость броска требуют, чтобы мышцы-сгибатели (например, двуглавая) были расслаблены в тот момент, когда мышцы-разгибатели (например, трехглавая) выполняют большую часть работы.*

## ТЕХНИКА СНИЖЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ТРЕВОЖНОСТИ

Чрезмерное состояние тревожности может привести к неадекватному напряжению мышц, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на спортивной деятельности. При чрезмерном напряжении мышц движения человека становятся неуклюжими, резкими и неkoordinированными. Перенапрячь мышцы очень легко. Бытующее мнение, что «чем интенсивнее работаешь, тем лучше выступаешь», — ошибочное.

В этом вас убедит следующее простое упражнение. Положите предплечье и руку на стол ладонью вниз. Напрягите все мышцы кисти и запястья и затем попытайтесь быстро согнуть и разгнуть указательный и средний пальцы. Выполните такое упражнение в течение 30 с. Теперь попытайтесь расслабить мышцы кисти и пальцев и повторите упражнение. Вы убедитесь, что мышечное напряжение замедляет движения и делает их менее координированными.

А сейчас мы познакомим вас с некоторыми методами расслабления, которые часто используются в спорте и физической культуре. Все эти методы были разработаны с целью помочь людям справиться со стрессовыми ситуациями повседневной жизни и лишь совсем недавно их стали использовать в спорте и физической культуре.

### То, как люди справляются с состоянием тревожности, имеет большее значение, чем то, какой уровень тревожности они испытывают

Каждый цикл включает максимальное сокращение одной определенной группы мышц с последующей попыткой их полного расслабления. При этом обращают внимание на различные ощущения, испытываемые при напряжении и расслаблении. Со временем человек сможет выявлять напряжение в определенной мышце или участке тела, например, в области шеи, и затем расслаблять эти мышцы. Некоторые спортсмены способны применять этот метод даже во время небольших перерывов, например, во время тайм-аута.

Вы можете создать условия, способствующие расслаблению:

- найти тихое место;
- сделать слабым освещение;
- ослабить одежду;
- лечь, заняв удобное положение.

**Использование прогрессивного расслабления.** Продолжительность первых занятий может составлять около 30 мин. Со временем вам потребуется меньше времени. После 3—4 занятий вы сможете расслабляться в течение 5—10 мин. Когда вы сможете регулярно расслабляться в течение 10 мин, можно исключить компонент мышечного напряжения. Цель метода прогрессивного расслабления состоит в том, чтобы научиться полностью расслабляться в течение короткого периода времени, что имеет большое значение для многих видов спортивной деятельности (например, прыжки в высоту или прыжки в воду). После адекватного овладения техникой расслабления вы можете использовать ключевое слово, например, «расслабиться», чтобы «включить» процесс расслабления в течение нескольких секунд.

### Прогрессивное расслабление (мышечное расслабление)

Метод прогрессивной релаксации Эдмунда Джекобсона (Edmund Jacobson, 1938) является основой многих современных методов расслабления. Ученый назвал свой метод прогрессивным, поскольку он предусматривает переход от одной мышечной группы к другой до полного расслабления всех крупных мышечных групп. Этот метод претерпел значительные изменения за истекшее время, однако его цель остается прежней — помочь людям научиться ощущать напряжение мышц и затем снимать его.

**Общие рекомендации.** Метод прогрессивного расслабления предусматривает напряжение и расслабление определенных мышц. Эти циклы напряжения-расслабления позволяют ощутить разницу между напряжением и его отсутствием.

#### ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОГРЕССИВНОГО РАССЛАБЛЕНИЯ

- вполне возможно научиться дифференцировать напряжение и расслабление
- напряжение и расслабление взаимоисключают друг друга. Нельзя быть расслабленным и напряженным одновременно
- прогрессивное расслабление включает систематическое сокращение и расслабление каждой крупной мышечной группы тела
- расслабление тела вследствие снижения мышечного напряжения ведет к снижению психического напряжения.

### РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОГРЕССИВНОМУ РАССЛАБЛЕНИЮ

Каждый этап начинается с напряжения и последующего расслабления мышечной группы. Обратите внимание на ощущения при расслаблении и напряжении. Продолжительность каждой фазы должна составлять 5—7 с. Прежде чем перейти к следующей мышечной группе, дважды выполните упражнение. По мере совершенствования вы можете исключить фазу напряжения, концентрируя все внимание только на фазе расслабления. Целесообразно записать на кассету следующие рекомендации.

1. Займите удобное положение. Расстегните тугую одежду и разведите ноги. Сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и расслабьтесь.

2. Поднимите руки, вытяните их перед собой, крепко сожмите руки в кулаки. Обратите внимание на неудобное напряжение кистей и пальцев. Задержите это напряжение в течение 5 с, затем наполовину «сбросьте» его и задержите еще на 5 с. Полностью расслабьте кисти. Обратите внимание, как на смену напряжению и дискомфорту в кистях приходит расслабление и удовлетворение. Обратите внимание на разницу между ощущениями напряжения и расслабления. Сконцентрируйтесь на полном расслаблении кистей в течение 10—15 с.

3. Напрягите мышцы плеч в течение 5 с, акцентируя внимание на напряжении. Наполовину «сбросьте» напряжение и задержите еще на 5 с, снова акцентируя внимание на напряжении. Теперь полностью расслабьте мышцы плеч в течение 10—15 с, обращая внимание на развитие расслабления. Пусть ваши руки «висят» вдоль туловища.

4. Согните пальцы ног как можно больше. Через 5 с расслабьте их наполовину и задержите напряжение еще на 5 с. Теперь полностью расслабьте пальцы ног, обращая внимание на распространяющееся чувство расслабления. Продолжайте расслаблять пальцы ног еще 10—15 с.

5. Направьте пальцы ног от себя, напрягая мышцы ступней и икр. Задержите напряжение в течение 5 с, сократите его наполовину и снова задержите на 5 с, прежде чем полностью расслабить мышцы ступней и бедер в течение 10—15 с.

6. Вытяните ноги и приподнимите их на 6 дюймов<sup>1</sup> от пола, напрягите мышцы верхней части бедер. Задержите напряжение в течение 5 с, затем сократите напряжение наполовину и задержите еще на 5 с, прежде чем полностью расслабить мышцы бедер. Концентрируйте внимание на мышцах ступней, икр и бедер в течение 30 с.

7. Напрягите как можно сильнее мышцы живота в течение 5 с, концентрируя внимание на напряжении. Сократите напряжение наполовину и снова задержите на 5 с, прежде чем полностью расслабить мышцы живота. Обратите внимание на чувство расслабления, распространяющееся до тех пор, пока вы полностью не расслабите мышцы живота.

8. Чтобы напрячь мышцы груди и плеч, сложите ладони вместе и надавливайте одной на другую. Задержите напряжение в течение 5 с, затем наполовину «сбросьте» и задержите еще на 5 с. Расслабьте мышцы и концентрируйте внимание на расслаблении до полного расслабления мышц. Акцентируйте внимание также на мышечных группах, которые перед этим подвергались расслаблению.

9. Прижмитесь спиной к полу как можно сильнее и напрягите мышцы спины. Задержите напряжение в течение 5 с, затем сократите его наполовину и задержите еще на 5 с. Полностью расслабьте мышцы спины и плеч, акцентируя внимание на распространении расслабления в этом участке.

10. Расслабив туловище, руки и ноги, напрягите мышцы шеи, наклонив голову вперед до касания подбородком груди. Задержите напряжение в течение 5 с, сократите его наполовину и задержите еще на 5 с, затем полностью расслабьтесь. Акцентируйте внимание на расслаблении мышц шеи.

11. Стисните зубы и ощутите напряжение мышц челюсти. Через 5 с сократите напряжение наполовину и задержите еще на 5 с. Слегка приоткрыв рот, расслабьте мышцы рта и лица. Концентрируйте внимание на полном расслаблении этих мышц в течение 10—15 с.

12. Наморщите лоб и кожу черепа как можно сильнее, через 5 с сократите напряжение наполовину и задержите еще на 5 с. Полностью расслабьте мышцы лба и черепа, концентрируя внимание на ощущении расслабления по сравнению с предыдущим ощущением напряжения. В течение 1 мин акцентируйте внимание на расслаблении всех мышц тела.

13. Контролируемое ключевыми словами расслабление — конечная цель прогрессивного расслабления. Большую роль в этом играет дыхание. Выполните серию коротких вдохов (приблизительно 1 вдох в 1 с) до наполнения грудной клетки. Задержите дыхание на 5 с, затем медленно выдыхайте в течение 10 с, мысленно произнося ключевое слово «расслабиться» или «успокоиться». Повторите всю процедуру не менее 5 раз каждый раз стараясь углубить испытываемое вами состояние расслабления.

<sup>1</sup> 1 дюйм = 2,54 см

### Контроль дыхания

Дыхание играет важную роль в процессе расслабления. В сущности правильное дыхание — наиболее простой и в то же время наиболее эффективный способ контроля уровня тревожности и мышечного напряжения. Когда вы спокойны, уверены и владеете собой, ваше дыхание ровное, глубокое и ритмичное. Когда вы напряжены и возбуждены, ваше дыхание становится поверхностным, учащенным и неритмичным.

Многие спортсмены в критических ситуациях не умеют координировать дыхание и выполнение деятельности. Как показывают результаты наблюдений, при вдохе и задержке дыхания мышечное напряжение повышается, тогда как при выдохе — снижается. Например, многие метатели диска, толкатели ядра во время фазы отпущения снаряда делают выдох, причем некоторые делают

это довольно громко. К сожалению, по мере того как ситуация в матче или в ходе соревнований становится все более критической, естественной реакцией является задержка дыхания, что влечет к увеличению мышечного напряжения и нарушает координацию движений, необходимую для оптимальной спортивной деятельности.

В условиях спортивной реабилитации ритмичное дыхание играет важную роль, повышая эффективность растягивающих движений.

**Тренировка контроля дыхания.** Для развития контроля дыхания необходимы тренировки.

Один из методов предполагает осуществление дыхания от диафрагмы, а не от грудной клетки. Концентрируя внимание на опускание (вдох) и поднимание (выдох) диафрагмы, вы почувствуете большую стабильность и расслабленность (Nideffer, 1985).

**Использование контроля дыхания.** Лучше всего прибегнуть к контролю дыхания во время кратковременного перерыва в деятельности, например, перед выполнением подачи в теннисе или во время подготовки к выполнению штрафных бросков в баскетболе. Медленное выполнение последовательных вдохов и выдохов позволяет сохранить хладнокровие и контролировать степень тревожности в наиболее критических ситуациях. Концентрируя внимание на дыхании, вы меньше будете обращать внимание на различные мешающие факторы. Глубокое дыхание также позволяет расслабить мышцы шеи и плеч, что повышает ощущение силы и готовности к действиям. И наконец, глубокое дыхание обеспечивает кратковременный психический отдых и восстанавливает энергию.

## ПРОЦЕДУРА КОНТРОЛЯ ДЫХАНИЯ

### *Вдох*

Глубоко и медленно вдохните через нос, обращая внимание на то, как диафрагма давит вниз. Расслаблено и легко выдохните воздух из области живота и диафрагмы с тем, чтобы воздух заполнил и расширил центральную и верхнюю часть грудной клетки. В момент вдоха полностью «вытолкните» живот наружу. Продолжительность фазы вдоха — около 5 с.

### *Выдох*

Медленно выдыхайте через рот. Вы должны ощущать, как расслабляются мышцы рук и плеч. При выдохе и расслаблении вы должны испытывать ощущение сосредоточенности, а также то, что крепко стоите на ногах. Вы должны ощущать, что ваши ноги расслаблены, но сильные. Продолжительность фазы выдоха составляет около 7 с. Очень важно, чтобы выдох был медленным и равномерным.

Некоторые методы расслабления больше акцентируют внимание на психическом расслаблении. Считают, что психическое расслабление приводит к релаксации всего тела. Рассмотрим некоторые из методов психической релаксации.

### **Реакция релаксации (психическая релаксация)**

Герберт Бенсон (Herbert Benson, 1975), врач Гарвардской медицинской школы, является сторонником научно обоснованного метода релаксации, который он назвал реакцией релаксации. Этот метод использует основные элементы медитации, исключая, однако, духовную (религиозную) значимость. Многие спортсмены используют медитацию для психологической подготовки к соревнованиям, считая, что она улучшает способность расслабляться, концентрировать внимание, а также повышает запас энергии. Состояние, обусловленное медитацией, характеризуется повышенным чувством осознания, полной релаксацией, спонтанностью, отсутствием усилий и фокусированным вниманием, то есть многими из элементов, которые характеризуют пик физической активности.

## ЧЕТЫРЕ ЭЛЕМЕНТА, ЛЕЖАЩИЕ В ОСНОВЕ РЕАКЦИИ РЕЛАКСАЦИИ

- *Тихое место.* Обеспечивает минимальное отвлечение.
- *Удобное положение.* Сядьте в удобное кресло, заняв положение, которое вы можете сохранить на некоторое время. Не ложитесь на кровать — вы ведь не хотите уснуть.
- *«Психологический инструмент».* Это — основной элемент реакции релаксации, который предусматривает концентрацию внимания на какой-то одной мысли или каком-то одном слове, которые повторяют снова и снова. Выберите слово, которое не активизирует ваши мысли, например, «расслабиться», «успокоиться» и т.п., и повторяйте его при выполнении выдоха. Повторяйте это слово всякий раз, когда вы делаете выдох.
- *Пассивное отношение.* Этот элемент также важен, однако добиться пассивного отношения не так уж и легко. Вы должны научиться не задерживать своего внимания на мыслях и образах, которые проходят через ваш мозг. Если какая-то мысль «задерживается», «прогоните» ее, обратившись к своему слову (психологическому инструменту).

Для овладения реакцией релаксации требуется много времени. Вы должны отводить на это по 20 мин ежедневно. Вы обнаружите, как трудно контролировать свой мозг и концентрировать внимание только на одной мысли или объекте. Вместе с тем в большинстве видов спорта крайне важно уметь концентрировать свое внимание на задании. Реакция релаксации ведет к успокоению ваших мыслей, что, в свою очередь помогает лучше концентрировать внимание и снижать мышечное напряжение. Следует помнить, что этот метод не подходит для использования непосредственно перед соревнованием.

### **Реакция релаксации успокаивает мысли, способствует концентрации внимания и снижению мышечного напряжения**

### **Аутогенная тренировка**

Аутогенная тренировка широко применялась в Европе и значительно меньше в Северной Америке. Она впервые появилась в Германии в начале 1930-х годов благодаря Йоханнесу Шуль-цу (Johannes Schultz); позднее Шульц и Лютхе (Schultz, Luthe, 1969) ее несколько усовершенствовали. Она состоит из серии упражнений, направленных на стимуляцию возникновения двух физических ощущений: теплоты и тяжести. Это метод самогипноза. Внимание обращается на ощущения, которые вы пытаетесь вызвать. Как и в реакции релаксации, очень важно не «вмешиваться» в испытываемые ощущения. Программа аутогенной тренировки включает шесть последовательных этапов:

1. Ощущение тяжести в конечностях
2. Ощущение тепла в конечностях

3. Регуляция сердечной деятельности
4. Регуляция дыхания
5. Ощущение тепла в области живота
6. Охлаждение лба

Фразы типа «Моя правая рука тяжелая», «Моя правая рука расслаблена, я ощущаю в ней тепло», «Мое сердце бьется спокойно», «Мой лоб холодный» являются примерами обычно используемых вербальных стимулов в программе аутогенной тренировки. Одна из причин того, что аутогенная тренировка не завоевала популярности в Северной Америке, состоит в том, что она требует много времени. Чтобы досконально овладеть техникой аутогенной тренировки, необходимо несколько месяцев регулярных занятий (по 10—40 мин каждый день).

#### **Систематическая дисенситизация (невосприимчивость)**

Метод систематической дисенситизации является весьма эффективным в спорте (Smith, 1984). Он был разработан Джозефом Вольпе (Joseph Wolpe, 1958). По мнению автора, люди испытывают беспокойство при наличии определенного стимула, такого как, например, змея или высота. Систематическая дисенситизация представляет собой постепенную контртренировку с использованием релаксации в качестве несопоставимой реакции. Например, если кто-нибудь, страдающий боязнью змей, оказывается слишком близко к змее и начинает беспокоиться, ему предлагают расслабиться. Со временем реакция релаксации помогает дисенситизировать чувство беспокойства, возникающее при нахождении вблизи змеи.

Если у спортсмена развилось сильное чувство страха (в отличие от тревожности средней степени), которое отрицательно сказывается на его спортивных результатах, следует обратиться к методу систематической дисенситизации. Например, у прыгуна в воду может развиться боязнь получить травму после того, как во время выполнения прыжка он ударился головой о доску. Или у футбольного защитника после перенесенной операции на колене может развиться боязнь выполнить первый подкат. Спортсмены могут также испытывать страх выступления перед враждебно настроенными болельщиками или в присутствии своих родных и знакомых.

Таким спортсменам необходимо, прежде всего, овладеть методом прогрессивной релаксации (расслабления). Затем следует установить иерархию состояния тревожности, включающую около 10 различных ситуаций, которые вызывают тревожность различной степени, — от минимальной до максимальной (табл. 14.2). Далее нужно мысленно представить первую ситуацию в иерархии (в течение 10—15 с). При первом признаке напряжения спортсмены должны поднять руки. Затем они пытаются расслабиться, используя метод прогрессивной релаксации. После того как спортсмен может мысленно представить первую ситуацию, не проявляя реакции тревоги, переходят к следующей ситуации. Такое сочетание ситуаций, вызывающих состояние беспокойства, с релаксацией (если необходимо) осуществляют до тех пор, пока спортсмен не сможет эффективно справляться с большинством ситуаций, вызывающих состояние тревожности. Таким образом, спортсмены постепенно становятся невосприимчивыми к ситуациям, которые вызывали у них состояние тревожности.

#### **Таблица 14.2. Индивидуализированная иерархия состояния тревожности волейболиста, испытывавшего сильный страх при выполнении подачи**

1. Участие в обычном тренировочном занятии
2. Выполнение разминочного упражнения
3. Прослушивание представления диктором команд-участниц матча
4. Подготовка к первому выходу на площадку
5. Выполнение подачи при счете 20:12 в пользу своей команды
6. Подготовка к выполнению подачи после удачной игры
7. Подготовка к приему подачи при счете 20:12 в пользу своей команды -
8. Подготовка к приему подачи после совершен и я ошибки
9. Подготовка к выполнению подачи при счете 24:23 в пользу своей команды
10. Подготовка к приему подачи при счете 23:24

**Био-обратная связь**

## Когнитивно- аффективная тренировка снятия стресса

Когнитивно-аффективная тренировка снятия стресса (ТСС), предложенная Роном Смитом (Ron Smith, 1980), представляет собой один из наиболее всесторонних подходов к снятию стресса. ТСС — программа специальных упражнений, направленная на обучение человека специфической интегрированной реакции снятия с использованием релаксации и когнитивных компонентов для контроля эмоционального возбуждения. Этот метод широко использовался представителями различных профессий — банкирами, бизнесменами, руководителями учебных заведений и т.п.; совсем недавно его стали использовать в спорте (Crocker, Alderman, Murgay, Smith, 1988).

Теоретическая модель стресса, лежащая в основе ТСС (рис. 14.2), включает когнитивно и физиологически обоснованные стратегии вмешательства (Ellis, 1962; Lazarus, 1966; Schachter, 1966). Эта модель объясняет ситуацию, психическую оценку ситуации человеком, физиологическую реакцию и действительное поведение. Программа предлагает специальные стратегии вмешательства, такие как упражнения, направленные на релаксацию, когнитивную перестройку и т.п., с целью помочь людям эффективно справляться с физическими и психическими реакциями на стресс. Сочетание стратегии психической и физической адаптации к стрессу со временем приведет к интегрированной реакции адаптации.

Целью большинства методов релаксации является осознание мышечного напряжения, а нервной системы, таких как частота сердечных сокращений или частота дыхания. Био-обратная связь специально направленный на то, чтобы научить людей контролировать физиологические или психические реакции, используется электронный прибор, с помощью которого выявляют и усиливают внутренние реакции, чтобы контролировать. Электронные приборы обеспечивают визуальную или слуховую обратную связь, как мышечная активность, температура кожи или частота сердечных сокращений (рис. 14.1).

Например, теннисист может ощущать напряжение мышц шеи и плеча перед выполнением удара по мячу. На эти участки можно поместить электроды, и теннисисту предложат расслабить эти мышцы вызовет подачу громких сигналов прибором. Задача теннисиста будет заключаться в том, чтобы замолкнуть, стараясь расслабить мышцы шеи и плеча. Для расслабления можно использовать биологическую обратную связь, например, визуализацию положительного действия или положительную внутреннюю речь. По мере того, как сигнал, тем больше расслаблены мышцы. Такая обратная связь «настраивает» уровни напряжения.

После того как теннисист научится выявлять и снижать мышечное напряжение в области шеи и плеча, он может использовать эти знания на теннисном корте. Дениэлс и Лендерс (Daniels, Landers, 1981) провели исследование, в котором участники, не обеспечивающие обратной связи, в цикле тренировок. Постепенно продолжительность тренировки увеличивается, и теннисисты начинают ощущать физиологические изменения. Со временем теннисист научится определять физиологические изменения, контролировать его, в результате чего его подходы будут оставаться эффективными даже в кризисных ситуациях.

Наиболее всесторонний подход к изучению взаимосвязи между био-обратной связью и психическим состоянием предпринят Лендерсом с коллегами (Daniels, Landers, 1981);

Wilkinson, Landers, Daniels, 1981). В качестве испытуемых они использовали стрелков из пистолета. Участники, не обеспечивающие обратной связи тренировались в стрельбе в промежутке между сокращениями сердца, что способствовало снижению частоты выстрелов. И хотя не во всех исследованиях влияния био-обратной связи наблюдали улучшения (Lazarus, 1978), тем не менее постоянно отмечали снижение состояния тревожности и мышечного напряжения. Био-обратная связь позволяет значительно повысить ощущение уровней напряжения, а также обеспечивает механизм обратной связи, предотвращая состояние тревожности.

**Тренировка био-обратной связи помогает лучше осознать реакции автономной нервной системы и контролировать их**

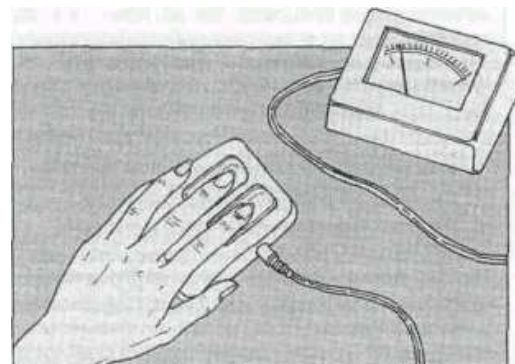


Рис. 14.1. Форма био-обратной связи — измерение температуры кожи



**Рис. 14.2.** Посредническая модель стресса, лежащая в основе программы когнитивно-аффективного снятия стресса, а также основные методы (стратегии) вмешательства, используемые в процессе развития интегрированной реакции адаптации. Данные Smith (1980)

Когнитивно-аффективная программа ТСС, предложенная Смитом, включает четыре фазы.

**1. Предварительная оценка.** В этой фазе в результате личных бесед консультант по вопросам психологии выясняет, какие обстоятельства вызывают стресс, как игрок реагирует на стресс, как стресс влияет на его спортивную деятельность и на другие виды поведения. Кроме того, оценивается уровень развития когнитивных и поведенческих умений и навыков, а также осуществляется анкетирование. Полученная информация используется затем для индивидуализации программы в зависимости от индивидуальных характеристик конкретного спортсмена.

**2. Логическое обоснование или воспитательная фаза.** В этой фазе консультант помогает игроку понять сущность его реакций на стресс. Очень важно подчеркнуть воспитательный, а не психотерапевтический характер программы. Спортсмены должны осознать, что программа направлена на повышение их уровня самоконтроля и что достигнутый ими уровень адаптации к стрессу зависит от их усилий.

**3. Усвоение умений и навыков.** Основная цель программы ТСС — развитие интегрированной реакции адаптации к стрессу (см. рис. 14.2) на основании усвоения умений и навыков релаксации и когнитивного вмешательства. В этой фазе спортсмены проводят занятия по мышечной релаксации, когнитивной перестройке и самоинструктажу. Развитие мышечной релаксации осуществляется на основании метода прогрессивной релаксации. Когнитивная перестройка представляет собой попытку выявить иррациональные или вызывающие стресс собственные высказывания, которые, как правило, тесно связаны с боязнью неудачи или отрицательной оценки (например, «Я знаю, что все испорчу», «Если я выступлю неудачно, — грош мне цена»). Эти высказывания затем реорганизовываются в более положительные (например, «Я останусь хорошим человеком, независимо от того, выиграю или проиграю»). (Процесс замены отрицательных высказываний на положительные более подробно рассматривается в главе 18). Самоинструктаж позволяет людям инструктировать себя с целью улучшить концентрацию внимания, а также решать возникающие проблемы, он основан на обучении специальным командам, особенно эффективным в условиях стрессовых ситуаций. Вот примеры таких команд: «Не думай о страхе, думай о том, что тебе предстоит сделать», «Сделай глубокий вдох и расслабься» и т.д.

**4. «Репетиция» (отработка) навыков.** Чтобы облегчить процесс отработки навыков, консультант намеренно вызывает стресс различного уровня (обычно для этого используют фильмы, идеомоторные акты, включающие стрессовые ситуации, и т.п.), в том числе даже высокие уровни эмоционального возбуждения, превышающие обычный соревновательный уровень (Smith, 1980). Эти реакции возбуждения затем снижаются с помощью тех умений и навыков адаптации к стрессу, которыми овладели спортсмены.

**ПРИМЕЧАНИЕ:** поскольку существует вероятность вызвать возбуждение высокого уровня, эту процедуру могут применять только квалифицированные врачи-консультанты.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ РЕЛАКСАЦИИ НА МЕСТЕ

Помимо тщательно разработанных и научно обоснованных методов снятия соревновательного стресса, которые мы рассмотрели выше, вам могут помочь справиться со стрессом на месте и другие методы, разработанные в результате практической работы со спортсменами (Weiberg, 1988). Необходимо только определить, какой из них вам больше подходит.

1. Улыбнитесь, когда вы ощущаете повышение напряжения или беспокойства. Улыбка — простой и эффективный способ улучшения ситуации, вызывающей чувство беспокойства. Она позволяет увидеть перспективу, поэтому вы можете забыть о стрессе и получить удовольствие от соревнования.

2. Получайте удовольствие от ситуации. Многие сильнейшие спортсмены получают удовольствие от стрессовых ситуаций. Например, бывший выдающийся теннисист Билли Джин Кинг как-то заметил: «Мне нравятся критические стрессовые ситуации, я получаю от них удовольствие и стремлюсь находиться в центре таких ситуаций». Старайтесь концентрировать внимание на получении удовольствия от игры или соревнования, избегайте чрезмерного беспокойства по поводу конечного результата.

3. Устраивайте стрессовые ситуации во время тренировочных занятий. Это позволит вам лучше подготовиться к реальным соревновательным стрессовым ситуациям. По мере вашей адаптации к игре в условиях стресса он меньше будет оказывать на вас отрицательное воздействие. Некоторые баскетбольные тренеры колледжей специально приглашают на тренировочные занятия студентов и просят их создавать для тренирующихся спортсменов атмосферу игры на чужой площадке.

4. Не торопитесь. Многие спортсмены отмечают, что, испытывая беспокойство во время игры, они начинают действовать слишком быстро. Например, теннисисты и игроки в гольф, испытывая чувство тревожности, спешат выполнить удар. Спортсменам кажется, что простейший способ покончить со стрессовой ситуацией — скорее ее завершить. С другой стороны, некоторые спортсмены расходуют слишком много времени между выполнением ударов, что также отрицательно влияет на результат. Вы можете найти «золотую середину» и придерживаться ее перед каждым выполнением удара по мячу (гольф) или подачи (теннис), независимо от ситуации и величины стресса (см. главу 18).

5. Концентрируйте свое внимание на настоящем. Если вы думаете о том, что произошло, или о том, что может произойти, то, как правило, степень вашей тревожности повышается. Будьте уверены, что ваши размышления по поводу мяча, который вы только что не приняли, не помогут вам принять следующий мяч, вы только повысите степень тревожности, что заметно повысит вероятность вашей очередной неудачи. Точно так же размышления о том, что может случиться в следующий момент, только усиливают степень тревожности.

6. Приходите на игру, имея хорошо разработанный план. Нерешительность приводит к возникновению чувства тревожности. Принятие решения связано со стрессом, а во время соревнования спортсменам и тренерам приходится принимать решение сотни раз. Если же вы разработали определенную стратегию или план ведения поединка или игры, вам будет легче принимать решение.

## МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ

До настоящего времени мы рассматривали методы, направленные на снижение чрезмерных уровней тревожности. Иногда спортсменам требуется стимулировать себя. Например, вы отнеслись к сопернику недостаточно серьезно, а он удивил вас своей игрой. Или вы чувствуете усталость во втором периоде матча. Или вы «засыпаете» при выполнении упражнений реабилитационной направленности. Иными словами, ваш уровень функционирования ниже оптимального и вам необходимо увеличить степень возбуждения или активизировать себя, чтобы достичь оптимального уровня возбуждения. О недостаточной активизации говорят определенные виды поведения, ощущений и отношений:

- медленные передвижения;
- «блуждающие» мысли; легко отвлекаетесь
- отсутствие озабоченности по поводу того, как хорошо вы действуете;
- отсутствие энтузиазма;
- тяжесть в ногах.

Чем больше подобных признаков вы замечаете, тем вероятнее необходимость повысить степень возбуждения. Хотя подобные ощущения и чувства могут возникнуть в любое время, они чаще всего указывают на то, что вы либо физически, либо психологически не готовы к игре или соревнованию. Возможно, вы недостаточно хорошо отдохнули, перетренировались или выступаете против более слабого соперника. Чем раньше вы выявите эти симптомы, тем быстрее вы придете в норму. Предлагаем вашему вниманию некоторые рекомендации, направленные на активизацию вашего организма:

1. Увеличьте частоту дыхания. Контроль дыхания ведет к производству энергии и снижает напряжение. Короткое глубокое дыхание активизирует и ускоряет деятельность нервной системы. Учащая дыхание, вы можете также произносить слова «энергия поступает», делая вдох, и «утомление уходит», — делая выдох.

2. Энергичные действия. Временами, когда вы ощущаете апатию и сонливость, активные энергичные действия помогают восстановить ваш уровень или заряд энергии. Например, многие футболисты перед выходом на поле постукивают друг друга по щиткам, тем самым настраивая один другого на игру. Многие спортсмены перед соревнованиями любят пробежаться или попрыгать со скакалкой.

**Вы должны уметь определить, насколько вы активизированы, чтобы предпринять соответствующие меры для повышения или снижения уровня возбуждения**

3. Используйте положительные высказывания. Психика, несомненно, влияет на физические аспекты. Например, произнося (мысленно или вслух) такие слова, как «сильнее», «вперед», «агрессивнее», «быстрее» и т.д., вы тем самым активизируете себя. Этому также способствуют положительные высказывания: «Я могу это сделать», «Сейчас все пойдет как надо».

4. Слушайте музыку. Музыка может быть источником энергии перед соревнованиями. Многие спортсмены слушают музыку непосредственно перед выступлением в соревновании. Прослушивание энергичной музыки повышает эмоциональный настрой.

5. Использование стимулирующих идеомоторных актов. С помощью идеомоторных актов вы можете визуализировать что-то, что повышает ваш уровень энергичности. Пловец, например, может представить, что он движется в воде, как акула.

## РЕЗЮМЕ

Способность контролировать уровень возбуждения — очень важное психологическое умение, определяющее успешное выступление в спорте. Методы устранения или снижения состояния тревожности помогают справиться с источниками стресса в различных, в том числе и неспортивных ситуациях. Первый шаг — определение спортивных ситуаций, вызывающих у вас ощущение тревожности, а также определение ваших реакций на эти ситуации. Можно использовать множество различных методов, включая метод физической (прогрессивное расслабление, контроль дыхания) и психической (реакция расслабления, аутогенная тренировка, когнитивно-аффективная тренировка снятия стресса) релаксации. Каждый спортсмен должен подобрать метод, который больше всего ему подходит. Существуют также методы снятия напряжения на месте. Прежде чем их использовать в условиях соревновательной деятельности, их следует хорошо отработать во время тренировочных занятий.

Иногда может возникнуть необходимость повысить уровень возбуждения. Для этого используют идеомоторные акты, музыку, положительные высказывания, учащение дыхания. Способность регулировать уровень возбуждения — очень важное умение. Чтобы в совершенстве овладеть этим умением, необходимо регулярно заниматься, включая отработку методов регуляции уровня возбуждения в процессе тренировочных занятий.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Расскажите о двух способах повышения осознанности спортсменом своего физиологического состояния.
2. Приведите два примера из практики, когда «выкладывание» на 110% отрицательно сказалось на спортивном результате.
3. Расскажите о четырех основных принципах прогрессивной релаксации, приведите общие рекомендации по использованию данного метода.
4. Опишите выполнение фаз вдоха и выдоха в процессе контроля дыхания. Когда можно прибегать к контролю дыхания?
5. Опишите четыре элемента реакции релаксации. Как их используют?



6. Охарактеризуйте метод систематической диссенситизации, приведите пример использования данного метода в спорте.
7. Охарактеризуйте сущность действия био-обратной связи. Приведите примеры использования био-обратной связи в работе со спортсменами.
8. Охарактеризуйте посредническую модель стресса, лежащую в основе развития когнитивно-аффективной техники снятия стресса.
9. Расскажите о четырех фазах когнитивно-аффективного снятия стресса, сопоставьте с когнитивной перестройкой и самоинструктажом.
10. Охарактеризуйте три способа (стратегии) снижения напряжения и состояния тревожности.
11. У спортсмена проблема с настройкой на соревнование. Что вы можете ему посоветовать, чтобы активизировать его?

# 15

## ГЛАВА

### Мысленные образы (представления)

Джек Никлаус уверен, что мысленная репетиция выполнения удара перед его реальным выполнением имеет большое значение для успешного выступления. Однажды он сказал, что хороший удар зависит на 10 % от замаха, на 40 % от стойки и положения в момент выполнения удара и на 50 % от мысленной картины правильного выполнения удара. А вот пример. Бывший олимпиец Дуайт Стоунс всегда мысленно представлял выполнение прыжков в высоту перед их действительным выполнением. Иногда в процессе визуализации прыжков он терпел неудачу, тем не менее продолжал их мысленно выполнять, пока прыжок не удавался. Только после этого он выполнял прыжок наяву. Обладатель золотых медалей в лыжном слаломе Жан Клод Килли таким же образом «репетировал» прохождение трассы перед тем как совершить спуск. Он мысленно проходил всю трассу, видя каждый поворот, ощущая реакцию своего тела на каждый холмик и изменение направления. Мысленные образы для повышения спортивных результатов использовали и другие спортсмены. Но лишь совсем недавно тренеры и ученые стали понимать потенциальные возможности использования мысленных образов для улучшения спортивных результатов. Используя представления в спорте, вы как бы думаете своими мышцами. По мере накопления научных доказательств, свидетельствующих об эффективности использования представлений для повышения уровня спортивной деятельности, все большее и большее число спортсменов и тренеров включают психические репетиции в свои программы тренировочных занятий. Представления также успешно используются в процессе реабилитации спортсменов после травм.

В этой главе вы узнаете

- что такое представления
- как и когда действуют представления
- об эффективности представлений
- об использовании представлений в тренировочных занятиях и во время соревнований, а также в процессе реабилитации
- о различных видах представлений
- о тренировочных упражнениях, развивающих четкость представлений и способность их контролировать
- о том, как разработать программу тренировки представлений

#### ЧТО ТАКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Вы, по всей видимости, слышали о понятиях, характеризующих процесс психологической подготовки спортсмена к соревнованиям, — таких, например, как визуализация, психическая репетиция, идеомоторный акт, психическая тренировка. Все эти понятия относятся к созданию или воссозданию (мысленному) каких-либо действий. Этот процесс включает извлечение из памяти отрывков информации, накопившейся с опытом, и превращение их в выразительные образы. Представления — это форма имитации, они подобны реальному сенсорному ощущению (например, осязанию — зрительному или слуховому), которое, однако, осуществляется в мозгу.

Мы все используем представления. Приходилось ли вам наблюдать за техникой выполнения удара известным бейсболистом, а затем пытаться скопировать ее? Или мысленно представлять выполнение па перед тем как идти на занятия по танцам? Мы можем это делать, поскольку наш мозг способен запоминать явления и события, а затем воспроизводить их, а также чувства, связанные с ними.

Наш мозг также способен представить или «нарисовать» то, чего еще не происходило. Хотя представления основаны главным образом на памяти, мы можем создать образ из «отрывков» памяти. Например, многие футболисты просматривают видеозапись защитных действий команд, с которыми предстоит встретиться, а затем на основании представлений «используют определенные стратегические действия», чтобы разрушить оборонительные порядки соперников. Выдающаяся теннисистка Крис Эверт тщательно репетировала все аспекты поединка, включая стиль соперницы, стратегические и тактические действия и т.п. Вот как она описывает свою психологическую подготовку к матчу:

«Перед матчем я пытаюсь тщательно отрепетировать все, что может произойти, и то, как я буду реагировать в определенных ситуациях. Я «вижу» свою игру в зависимости от игрового стиля соперницы. Я «вижу», как выполняю четкий удар с задней линии и подбегаю к сетке, чтобы принять слабый ответный удар соперницы. Это помогает мне психологически подготовиться к матчу, и у меня возникает ощущение, что я уже его сыграла».

**Благодаря представлениям вы можете воссоздать предыдущий положительный опыт или «нарисовать» абсолютно новые действия, чтобы психологически подготовиться к выступлению**

### **Вовлечение всех ощущений**

Представления могут и должны включать как можно больше ощущений. Даже если их рассматривают как «визуализацию», кинестетические, слуховые, тактильные и обонятельные ощущения имеют большое значение. Особенно важно для спортсменов кинестетическое ощущение, поскольку оно включает ощущение положения тела или движения, возникающее вследствие стимуляции чувствительных нервных окончаний в мышцах, суставах и сухожилиях. В сущности оно характеризует ощущение перемещения тела в различных направлениях. Включение более чем одного ощущения способствует созданию более четких образов, тем самым делая опыт более реальным и достоверным.

Давайте посмотрим, как вы можете использовать разнообразие ощущений в качестве отбивающего в бейсболе. Во-первых, вы, естественно, используете зрение, чтобы увидеть полет мяча после его подачи питчером. Вы используете кинестетическое ощущение, чтобы знать, где находится ваша бита, а также чтобы в нужное время переместить вес тела и отбить мяч с максимальной силой. Вы используете слух, чтобы услышать звук удара биты по мячу. Вы также можете использовать тактильное ощущение, чтобы почувствовать биту в своих руках. Наконец, вы можете использовать обоняние, чтобы почувствовать запах травы, только что сбитой мячом.

**При использовании представлений старайтесь вовлечь как можно больше ощущений, а также воссоздать или создать их эмоциональный тон, связанный с заданием, которое вы пытаетесь выполнить**

Помимо использования ощущений очень важно научиться привязывать различные эмоциональные состояния или настроение к представляемому опыту. Воссоздание эмоций (тревожность, гнев, радость или боль) на основании представлений позволяет контролировать эти состояния. Например, инструктор по аэробике сильно рассердилась после совершения ошибки во время выполнения. Позже, используя представления, она может представить это состояние разгневанности, а затем контролировать его, направив мысли на продолжение выступления. В одном из исследований хоккеист отрицательно воспринимал решения арбитра: он терял самообладание, сердился и затем не мог сконцентрироваться на игре. Игроку посоветовали представить себе ситуацию, в которой он подвергся наказанию со стороны арбитра, а затем использовать ключевое слово «оставаться на льду», концентрируя внимание на шайбе. В другом случае футболист, повредивший ахиллово сухожилие, сердился, считая, что он восстанавливается слишком медленно. Благодаря использованию представлений он превратил свой гнев в положительные эмоции, которые стимулировали его к более интенсивной работе, направленной на восстановление.

### **НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Чтобы определить, действительно ли представления помогают улучшить спортивные результаты, спортивные психологи используют три различных вида доказательств: индивидуальные сообщения спортсменов и тренеров, отдельные исследования и научные эксперименты.

Индивидуальные сообщения весьма многочисленны. Многие сильнейшие спортсмены и тренеры включают представления в режим тренировочных занятий; еще большее число спортсменов используют их при восстановлении после травм. Исследование, проводившееся в Олимпийском тренировочном центре США (Murphy, Jowdy, Durtschi, 1990), показало, что 90 % олимпийцев используют тот или иной вид представлений, а по мнению 97 % этих спортсменов их использование положительно влияет на спортивные результаты. Кроме того, 94 % тренеров, работающих с олимпийцами, используют представления в тренировочных занятиях, причем 20 % — во время каждого занятия. В частности, Питер Карнс, тренер олимпийской сборной по биатлону 1976 г., считает, что именно программа использования представлений способствовала значительному улучшению уровня физической подготовки его подопечных.

Индивидуальные сообщения, являясь наиболее интересным источником информации об использовании представлений, являются в то же время в наименьшей степени научными. Более научный подход характерен для отдельных исследований, в которых тщательно контролируют использование представлений в течение определенного периода времени, чтобы выяснить, способствовали ли они улучшению спортивных достижений. Участником одного из первых таких исследований был Кларк Кембл, нападающий из университета штата Колорадо (Titley, 1976). В сезоне 1973 г. Кембл в критические моменты игры упустил несколько отличных возможностей, что в ряде случаев привело его команду к проигрышу на последних секундах. После завершения сезона соревнований Кембл очень скрупулезно использовал представления, визуализируя достижение успеха в важных матчах и различных игровых условиях. В течение последующих двух сезонов Кембл очень часто добивался успеха в последние минуты игры, помогая своей команде выигрывать. Более того, ему удалось забить гол с 63 ярдов, тем самым он установил новый рекорд НССА.

В другом исследовании у 3 баскетболистов команды колледжа была одна и та же проблема — они не могли точно выполнять штрафные броски, особенно в конце матча, когда болельщики соперников кричали и размахивали руками, стараясь помешать им (Lane, 1980). Спортсмены использовали представления, чтобы научиться контролировать состояние тревожности и концентрировать внимание в критических ситуациях матча. Двое из троих баскетболистов улучшили процент попаданий при выполнении штрафных бросков на 11 %, а третий — на 15 %. Особенно успешно они выступали в матчах на выезде. Интересно, что процент попаданий при выполнении штрафных бросков их товарищами по команде, которые не использовали представления, снизился по сравнению с предыдущим сезоном.

В третьем исследовании доктор Ричард Суинн, спортивный психолог, получил возможность работать с олимпийской сборной лыжников США (после слабого выступления команды на Олимпийских играх 1972 г.). Он разделил команду на две группы. Спортсмены первой группы использовали в процессе подготовки представления, вторая группа была контрольной. Тренеру вскоре стало ясно, что спортсмены первой группы значительно быстрее улучшают свои результаты. Он прекратил проведение эксперимента и настоял на том, чтобы все спортсмены в процессе подготовки использовали представления.

О необходимости использования представлений говорят и результаты многочисленных научных экспериментов (Feltz, Landers, 1983; Richardson, 1967; Weinberg, 1981). Эффективность использования представлений была продемонстрирована в таких видах спорта, как баскетбол, футбол, плавание, карате, волейбол, лыжный спорт, теннис и гольф.

По всей видимости, степень улучшения уровня спортивных достижений вследствие использования представлений определяют два фактора: сущность задания и уровень подготовки спортсмена. Теория символического усвоения (рассматривается дальше) показывает, что психическая репетиция особенно эффективна, если задание включает преимущественно когнитивные компоненты (сущность задания), такие как принятие решения и восприятие (Feltz, Landers, 1983). Во время психической тренировки спортсмен «может думать о тех действиях, которые можно испытать, последствия каждого действия можно в определенной степени прогнозировать на основании предыдущего опыта, кроме того, спортсмен, по всей видимости, может исключить нежелательный ход действий» (Schmidt, 1982, с. 520). Спортсмен может также отретировать временные и пространственные аспекты выполняемого действия. Например, чтобы принять правильное решение относительно блокирования быстрого отрыва соперника, баскетбольный защитник может визуализировать прорыв, а также отметить изменение позиций нападающих и защищающихся игроков.

Другим важным фактором является уровень мастерства спортсмена. Экспериментальные данные показывают значительное положительное влияние использования представлений как на новичков, так и на опытных спортсменов, однако на последних оно влияет более существенно (Feltz, Landers, 1983). На основании представлений новички могут усвоить когнитивные элементы, имеющие большое значение для успешного выполнения какого-либо умения или навыка. Например, преподаватель физического воспитания, продемонстрировав ученикам, как выполнять подачу мяча в волейболе, может предложить им мысленно представить выполнение подачи. Опытным спортсменам представления помогают оттачивать умения и навыки, а также быть готовыми к быстрому принятию решений. Так, олимпийский чемпион по прыжкам в воду Грег Луганис использовал представления для того, чтобы подготовиться минимально корректировать выполнение прыжка в зависимости от положения тела в различные фазы прыжка. Он мысленно представлял выполнение совершенного прыжка, а также ощущение его различных точек.

**Сущность задания, а также уровень мастерства спортсмена влияют на степень воздействия представлений на спортивные достижения. Наиболее значительные положительные результаты отмечаются у новичков и опытных спортсменов, использующих представления для выполнения когнитивных заданий**

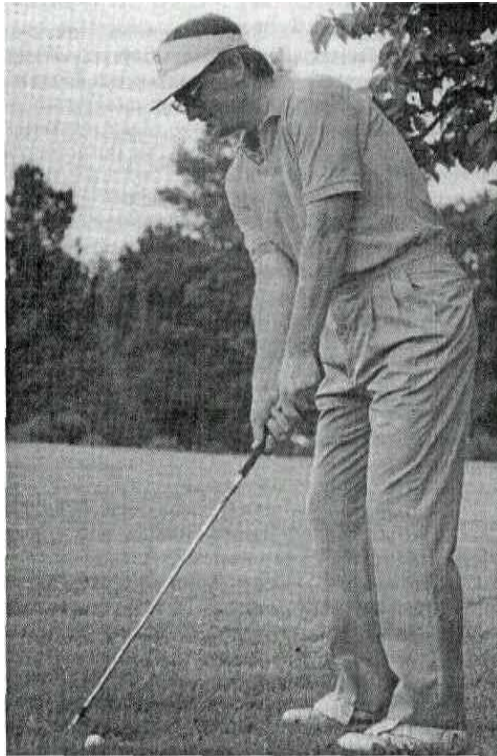
## **СУЩНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Каким образом представление преодоления планки, выполнения отличной подачи в теннисе, заживления поврежденной руки помогает спортсменам добиться этого? Мы можем брать информацию из нашей памяти, что в сущности то же самое, что и реальный опыт. Следовательно, мысленное представление действий оказывает такое же влияние на нашу нервную систему, как и реальный опыт. «Представляемые и воспринимаемые или «реальные» стимулы имеют количественно одинаковый статус в нашей сознательной психической деятельности» (Marks, 1977, с.285). Вспомним о снах. Представьте, что вам приснился огромный пес, преследовавший вас, и вы просыпаетесь в холодном поту, чтобы понять, что это вам только привиделось. Спортивные психологи предложили три теоретические объяснения этого явления.

### **Психонейромышечная теория (программирование мышц к действию)**

Автором психонейромышечной теории является Карпентер (Carpenter, 1894), который предложил идеомоторный принцип представлений. В соответствии с этим принципом представления облегчают усвоение двигательных умений и навыков ввиду самой сущности структур нервно-мышечной деятельности, активизируемой в процессе представления. Другими словами, четко представляемые действия иннервируют мышцы подобно иннервации, осуществляемой при действительном выполнении движения. Эти нервно-мышечные импульсы идентичны (однако меньше по величине) импульсам, которые образуются при действительном выполнении действий (хотя они могут быть настолько небольшими, что не производят движения). Следовательно, мышечная активность хотя и снижена во время представлений, тем не менее она является зеркальным образом структуры действительного действия.

Это явление впервые получило научное подтверждение благодаря исследованию Эдмунда Джэкобсона (Edmund Jacobson, 1931), который обнаружил, что мысленно представляемое сгибающее движение руки приводило к незначительному сокращению мышц-сгибателей руки. В исследовании горнолыжников Суинн (Suinn, 1972, 1976) наблюдал за электрической активностью мышц ног в момент мысленного представления прохождения трассы и обнаружил изменения мышечной активности. Любопытно, что более высокие показатели мышечной активности отмечались тогда, когда испытуемые мысленно представляли прохождение наиболее сложных участков трассы. В реальных условиях мышечная активность на этих участках более значительная (см. также исследования Hale, 1982; Harris, Robinson, 1986).



Вы можете запрограммировать мышцы на выполнение удара в гольфе, отработывая движение и представляя идеальное выполнение

Когда вы четко представляете выполнение движения, вы используете те же самые нервные проводящие пути, которые используются при действительном выполнении движения. Представим, что вы пытаетесь отработать удар в гольфе. Ваша задача добиться четкого, плавного выполнения удара. Для достижения поставленной цели вы берете мячи и отработываете выполнение удара, стараясь довести его до автоматизма. В сущности вы укрепляете нервные проводящие пути, которые контролируют мышцы, участвующие в выполнении удара. Вы также можете укрепить эти же нервные проводящие пути, представляя выполнение искусного удара. Благодаря мысленным представлениям ваше тело «верит», что вы действительно выполняете удар, хотя в действительности вы программируете свои мышцы на действие и готовите свое тело к выполнению деятельности.

#### **Теория символического усвоения (понимание структур движения)**

Секкетт (Sackett, 1934) выдвинул предположение, что представления могут помочь спортсменам понимать свои движения. Согласно его теории символического усвоения, представления могут выступать в роли кодирующей системы, которая помогает людям понимать и усваивать структуры движения. То есть один из способов усвоения умений и навыков — это ознакомление с тем, что необходимо сделать, чтобы правильно выполнить умение или навык. При создании двигательной программы в центральной нервной системе формируется проект успешного выполнения движения. Например, если в парных матчах теннисистов спортсмен знает, как его партнер будет реагировать на определенный удар соперников, то он сможет лучше спланировать свои собственные действия. Волейболист же должен знать расположение игроков команды защищающихся, чтобы решить, в какое место направить мяч.

Тщательно проанализировав более 60 опубликованных исследований, Фельц и Лендерс (Feltz, Landers, 1983) пришли к выводу, что испытуемые, использовавшие представления или некоторые другие формы психологической подготовки, лучше выполняли задания в основном когнитивного (психического) характера. Например, поднятие штанги или удар по воротам в футболе представляют собой задания в основном моторного характера, тогда как игра в шахматы или принятие решения, кому направить мяч — в основном когнитивного характера. Это исследование, таким образом, подтвердило теорию символического усвоения. Поскольку большинство спортивных навыков и умений включают в себя как моторный (двигательный), так и когнитивный компонент, следовательно, использование представлений будет эффективным для совершенствования множества умений и навыков.

#### **Гипотеза психологических умений и навыков**

Не так давно спортивными психологами была высказана мысль, что представления могут способствовать развитию и совершенствованию психологических умений и навыков. Например, представления могут улучшать концентрацию внимания, снижать уровень тревожности и повышать уверенность. Все это — важные психологические умения и навыки, способствующие максимализации уровня спортивных достижений. Представления — удобное и эффективное средство тренировки и усвоения множества психологических умений и навыков. Например, различные методы психологического вмешательства, в частности, метод снятия стресса, применяют в качестве основного компонента представления. Люди представляют себя успешно справляющимися со стрессом в различных критических ситуациях. Игрок в гольф, к примеру, может представить себя стоящим в 10 футах от лунки: если он загонит мяч в лунку, то выиграет турнир. В прошлом он испытывал чувство тревожности и напряжения и промахивался. Сейчас игрок представляет себя выполняющим глубокий вдох, расслабляющим мышцы и точно вгоняющим мяч в лунку.

**Согласно различным теориям представления действуют путем активизации мышц, образования психологического проекта или улучшения других психологических умений и навыков. Все три теории имеют определенные подтверждения, что позволяет считать, что представления действуют различными способами**

Итак, все три объяснения — психонейромышечное, символического усвоения и психологических умений и навыков — подтверждают, что представления могут способствовать как физическому, так и психологическому программированию спортсмена. Все три теории имеют определенные обоснования, хотя психонейромышечную теорию в последнее время подвергают определенной критике. Таким образом, представления можно рассматривать как сильный психологический проект выполнения умений и навыков, который приводит к быстрому принятию верного решения, повышению уверенности и улучшению концентрации внимания. Кроме того, повышенная нервно-мышечная активность обеспечивает плавное и автоматическое выполнение движений.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Спортсмены могут использовать представления для улучшения как физических, так и психологических умений и навыков:

1. Повышение концентрации внимания. Визуализируя то, что вы хотите сделать, а также ваши реакции в определенных ситуациях, вы предотвращаете утрату концентрации внимания. Вы можете представить себя в ситуациях, в которых вы обычно теряете концентрацию внимания (например, забыли, какое па следует выполнять в танце, упустили мяч и т.д.), а затем представить, что вы по-прежнему остаетесь собранным и сконцентрированным на выполнение очередного действия.

2. Развитие уверенности. Например, если у вас были проблемы с выполнением подачи в последних матчах, вы можете представить выполнение сильной и точной подачи (волейбол) для повышения уверенности. Судья, чья уверенность в себе пошатнулась в результате осистывания его решений в пользу команды гостей болельщиками хозяев поля, может представить себя полностью контролирующим ситуацию на поле и сохраняющим полную уверенность в себе. Представление своих успешных действий помогает вам лучше выступать при различных неблагоприятных обстоятельствах.

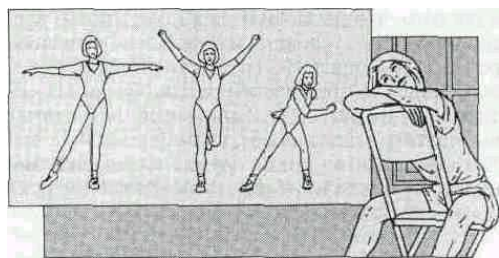
3. Контроль эмоциональных реакций. Вы можете представить ситуации, которые в прошлом приводили к определенным проблемам, например, когда в критической ситуации вы не могли взять себя в руки. После этого вы представляете положительное решение этих проблем, например, выполнение глубокого вдоха в процессе концентрации внимания на выполнении предстоящего задания.

4. Тренировка спортивных навыков и умений. Чаще всего представления используют для отработки определенного спортивного навыка или умения. Это может быть метание копья, выполнение захвата в борьбе, выполнения упражнения на гимнастическом бревне и т.п. С помощью представлений спортивные навыки и умения оттачиваются или выявляются слабые аспекты в выполнении с последующей их коррекцией. Например, инструктор по аэробике может предложить занимающимся представить последовательность выполнения движений во время прослушивания музыкального сопровождения, перед тем как приступить к их реальному выполнению (рис. 15.1).

5. Тренировка стратегии. Представления можно использовать для тренировки командной или индивидуальной стратегии. Например, хоккейный голкипер может представить свои действия, когда на его ворота выходят три игрока команды-соперника. Футбольный нападающий может визуализировать различные виды защиты, а также свои действия, направленные на то, чтобы преодолеть защиту соперников. Ханк Аарон, известный бейсболист, представлял различные виды бросков, которые могут выполнять разные питчеры, и мысленно готовился их отбить.

6. Снятие боли и лечение травм. Использование представлений ускоряет восстановление травмированного участка, а также способствует поддержанию уровня развития умений и навыков. Спортсменам бывает очень трудно во время периода бездеятельности, вызванного травмой. Однако вместо того чтобы жалеть себя, они могут представить выполнение каких-либо упражнений, тем самым способствуя процессу восстановления.

**Использование представлений может способствовать совершенствованию разнообразных умений и навыков, тем самым повышая уровень физической подготовки, а также обеспечивать более эффективное усвоение новых технических элементов и стратегий**



**Рис. 15.1.** Представление — способ тренировки навыков движения

## **ТИПЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Спортсмены обычно используют представления внутреннего или внешнего аспекта (Mahoney, Aveneg, 1977), который зависит от спортсмена и ситуации. Например, гимнасты, которые участвовали в отборочных соревнованиях за право попасть в национальную олимпийскую сборную США 1967 г., отмечали, что более часто использовали внутренние представления.

### **Внутренние представления**

Внутренние представления относятся к представлению выполнения умения или навыка со своей позиции. Вы «видите» только то, что могли бы увидеть при действительном выполнении конкретного умения или навыка. Например, если вы софтбольтный питчер, то вы видите игрока с битой на основной базе, арбитра, мяч в вашей перчатке и кэтчера, но не видите того, что не находится в поле вашего зрения в обычных условиях матча. Поскольку внутреннее представление осуществляется «от первого лица», то представления или образы акцентированы на ощущении движения. Как питчер вы ощутите ваши пальцы, сжимающие мяч, вытяжение руки во время замаха назад, перемещение веса тела и, наконец, выпрямление руки в момент броска.

### **Внешние представления**

При внешних представлениях вы видите себя как бы со стороны — в видеозаписи или в кино. Например, если бы бейсбольный питчер представил выполнение броска с этой перспективы, то он бы увидел не только арбитра, игрока с битой на основной базе и кэтчера, но и всех остальных игроков. Однако в этом случае он бы не испытывал кинестетического ощущения движения, поскольку просто бы наблюдал, как он его выполняет.

С точки зрения спортивных результатов практически не наблюдают существенных различий между использованием этих двух типов представления (Meuvers, Cooke, Cullen, Liles, 1979). По определению одного из исследователей, «практически невозможно было охарактеризовать испытуемых как таковых, что используют строго внутренние или внешние образы, поскольку образы отдельного спортсмена значительно колебались» (Erstein, 1980, с.218). В действительности, как отметили большинство олимпийцев, которых исследовали Мерфи и др. (Murphi et al, 1990), они использовали оба типа представлений.

**Важно не столько то, какой тип представлений использует человек, сколько обеспечение четких, ясных и контролируемых образов**

Тем не менее имеются некоторые доказательства, что внутренние представления способствуют достижению более высоких результатов, чем внешние. Например, в одном из исследований было обнаружено, что использование внутренних представлений приводило к более высокой электрической активности двуглавых мышц, чем внешних, когда испытуемые представляли сгибание руки (Hale, 1982). Использование внутренних представлений облегчает возникновение кинестетического ощущения, ощущения движения, а также приблизительных реальных навыков выполнения. Например, с помощью внутренних представлений игрок в гольф лучше осознает ощущение своего тела, а также его положение в момент выполнения удара.

Независимо от типа используемых представлений, главное — это добиться четкого и контролируемого образа.

## **ОСНОВЫ ТРЕНИРОВКИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Первый шаг в разработке программы тренировок представлений — определение имеющегося уровня представлений спортсмена или учащегося. Представление — это умение, которое можно развить с помощью тренировок.

### **Ясность**

Использование как можно большего числа ощущений обеспечивает максимальную ясность представляемых образов. Очень важно воссоздать или создать как можно подробнее действительную картину в вашем мозгу. Чем ближе образы к действительности, тем эффективнее перенос на реальные действия. Особое внимание следует обращать на элементы окружающей среды, такие как тип поверхности или покрытия, близость зрителей. Воссоздавайте эмоции и мысли, которые у вас возникают во время выступления. Старайтесь почувствовать тревожность, концентрацию, разочарование, гнев, сопровождающие реальное выступление. Все это делает представляемую деятельность максимально реальной.

Если вы не добиваетесь четких и ясных образов, попытайтесь для начала представить знакомые вам вещи, например, мебель в вашей комнате. Затем представьте себе игровую площадку или поле, на которых вы обычно тренируетесь. Обратите внимание на мельчайшие детали. Для тренировки четкости и ясности представляемых образов вы можете использовать три приводимых ниже упражнения.

### **Контролируемость**

Другим важным аспектом является способность управлять образами, добиться, чтобы они были такими, как вы хотите. Многие спортсмены, не умея контролировать образы, очень часто повторяют свои ошибки. Бейсболист может визуализировать выполнение удара в аут, голкипер — шайбу, минующую его и влетающую в ворота, и т.д. Контролирование образов помогает вам представить то, что вы хотите выполнить.

## **РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ**

Теперь, когда вы знаете основы и принципы действия представлений, а также способы повышения четкости образов и их контроля, остается только разработать программу тренировок представлений. Эффективность такой программы будет значительно выше, если она станет частью ежедневной программы тренировок. Очень важно, чтобы такая программа развития представлений учитывала потребности, возможности и интересы каждого спортсмена.

**Программа развития представлений должна отвечать потребностям, возможностям и интересам каждого отдельного спортсмена**

## **Упражнения для тренировки четкости и ясности представляемых образов**

**1. Представление дома.** Представьте, что вы находитесь дома в своей комнате. Посмотрите вокруг и запомните все детали. Что вы видите? Обратите внимание на форму и обивку мебели. Какие звуки вы слышите? Какая температура воздуха в квартире? Какие запахи вы чувствуете? Используйте все ощущения.

**2. Представление положительного выполнения навыка или умения.** Выберите определенный навык и представьте, что вы его мастерски выполняете. Повторяйте выполнение навыка в уме снова и снова, представляйте каждое ощущение и движение мышц. Например, при выполнении теннисной подачи начните с представления себя в положении готовности, смотрящим на своего соперника и корт, затем выберите место, куда вы хотите направить подачу. Представляйте и ощущайте, как вы начинаете движение и отпускаете мяч на нужной высоте. Ощутите прогибание спины и растяжение мышц плеча в момент отведения ракетки за голову. Ощутите перемещение веса тела и подъема руки с ракеткой на нужную высоту, чтобы выполнить удар по мячу под нужным углом и на нужной высоте. Ощутите «щелчок» запястья в момент удара. Теперь представьте и ощутите сопровождающее удар перемещение веса тела вперед. Мяч идет как раз туда, куда вы хотели, вынуждая соперника отбить мяч по верху. Вы приближаетесь к сетке- и выполняете сильный удар с лета.

**3. Представление положительного выступления.** Воссоздайте как можно ярче момент вашего хорошего выступления.

Сначала воссоздайте визуальный образ. Вспомните, как вы выглядели, когда хорошо выступали. Обратите внимание на то, что вы по-разному выглядели тогда, когда выступали хорошо и когда плохо. Вы по-другому передвигались, по-другому держали голову и т.д. Попробуйте до мельчайших подробностей воссоздать свой образ тогда, когда вы хорошо выступали. Просмотрите запись успешных выступлений, это поможет вам воссоздать более точный образ.

Теперь воссоздайте звуки, которые вы слышали, когда хорошо выступали, в частности, свой внутренний диалог. Что собой представлял внутренний диалог? Что вы говорили себе и как вы это говорили? Каковы были ваши внутренние реакции на различные отрицательные факторы, имевшие место во время выступления? Постарайтесь как можно полнее и ярче воссоздать все звуки.

И, наконец, воссоздайте все кинестетические ощущения, которые вы испытывали во время успешного выступления. Что чувствовали ваши руки и ноги? Было ли у вас ощущение быстроты, скорости или интенсивности? Были ли ваши мышцы напряжены или расслаблены? Сконцентрируйте внимание на ощущениях, связанных с успешным выступлением.

## **Оценка представлений**

Для оценки уровня развития представлений мы рекомендуем воспользоваться анкетой спортивных представлений (Martens, 1982), позволяющей определить степень использования спортсменами всех своих ощущений в процессе представления. На основании полученных данных спортсмены и тренеры определяют, какие аспекты следует включить в режим тренировочных занятий. Анкета приводится в табл. 15.1. Заполнение анкеты должно длиться не более 10—15 мин.

Программа, направленная на развитие и тренировку представлений, не должна быть сложной. Она должна хорошо вписываться в режим тренировок спортсмена. Обратите внимание на следующие советы, и рекомендации, которые вам помогут эффективно осуществить программу развития и тренировки представлений.

**Обеспечение адекватных условий для занятий.** Люди, очень искусные в использовании представлений, могут прибегать к этому методу в любых условиях. Однако таких людей немного. Новичку лучше всего развивать и тренировать представления в условиях, когда ничто не мешает и не отвлекает. Некоторые предпочитают это делать у себя дома перед тем как лечь спать, другие — в раздевалке перед соревнованием, третьи — во время перерыва в школе или на работе. По мере совершенствования мастерства представлений люди могут использовать представления даже во время соревнований.

## **Упражнения для повышения контроля**

**1. Контроль выполнения действия.** Представьте себе, что вы отработываете какой-нибудь элемент, который в прошлом у вас не совсем хорошо получался. Тщательно разберитесь в том, что вы делали неправильно. Теперь представьте правильное выполнение, наблюдая и ощущая свои движения. Например, баскетболист может «видеть и ощущать» правильное выполнение штрафных бросков в корзину.

Теперь представьте ситуацию, в которой вы сыграли неудачно в прошлом. Например, баскетболист может «увидеть» себя на линии штрафных бросков в конце матча, в котором его команда проигрывает одно очко. Представьте себя сохраняющим спокойствие, когда вы точно бросаете мяч в корзину.

**2. Контроль выступления против сильного соперника.** Представьте себе выступление против сильного соперника, с которым вы в прошлом имели проблемы. Попробуйте реализовать запланированную стратегию ведения борьбы против него. Представьте себе ситуации, в которых вы его переигрываете. Например, защитник может представить различные виды защитных действий и себя, находящегося на линии схватки и переигрывающего соперника. Независимо от вида спорта, которым вы занимаетесь, старайтесь обеспечить контроль за всеми аспектами ваших движений, а также принимаемых решений.

**3. Контроль эмоций.** Представьте себя в ситуации, в которой вы испытываете тревожность, гнев, теряете концентрацию или уверенность (например, неудачный прыжок в высоту, промах при ударе по пустым воротам и т.п.). Воссоздайте ситуацию и особенно связанные с ней чувства. Например, представьте состояние тревожности во время выступления в матче чемпионата. Затем, используя метод снятия состояния тревожности (см. главу 14), ощутите, как тревожность «покидает» ваше тело и сконцентрируйте внимание на том, что необходимо сделать, чтобы правильно выполнить нужные действия. Попробуйте контролировать то, что вы видите, слышите и чувствуете.

**Предварительная релаксация.** Предварительная релаксация существенно повышает эффективность представлений (Weinberg, Seabourhe, Jackson, 1981). Следовательно, перед каждым занятием целесообразно расслабиться, прибегнув к глубокому дыханию, прогрессивной релаксации или другому какому-нибудь методу релаксации, который вы обычно применяете. Релаксация важна по двум причинам: (а) вы забываете о повседневных заботах и проблемах и полностью концентрируете свое внимание на задании, (б) она обеспечивает более сильные представления.

**Ожидание реальных результатов и достаточный уровень мотивации.** Некоторые спортсмены очень быстро отвергают такие нетрадиционные методы тренировки, как использование представлений, считая, что единственный способ добиться успеха — изнурительные физические тренировки. Поэтому они очень скептически относятся к использованию представлений, что, естественно, отрицательно сказывается на их эффективности. Другие же спортсмены рассматривают представления как некое волшебное средство. Регулярная тренировка представлений действительно может повысить уровень спортивного мастерства. Для выдающихся спортсменов, как правило, характерна внутренняя мотивация на тренировку представлений на протяжении месяцев и даже лет. Такая мотивация, естественно, способствует развитию психологических умений и навыков. Только регулярные тренировки могут принести результаты.

**Достижение ясных и контролируемых образов.** Старайтесь использовать все органы чувств и ощущать движения, как будто они происходят на самом деле. Многие олимпийские сборные приезжают на место проведения Олимпийских игр за несколько месяцев до их начала, с тем чтобы спортсмены могли представить свое выступление в реальных условиях. Движение и расположение вашего тела как будто вы на самом деле выполняете реальное действие также способствуют более яркому представлению и ощущению движений. Например, вместо того чтобы, лежа на кровати, представлять выполнение удара по мячу, встаньте и выполните движение ног как будто вы действительно выполняете удар. Старайтесь научиться представлять как с закрытыми, так и с открытыми глазами. Тщательно контролируйте образы и достигайте нужных результатов.

### Таблица 15.1. Анкета спортивных представлений

Прочтите следующие описания четырех общих спортивных ситуаций. Для каждой из них представьте ситуацию и обеспечьте как можно больше подробностей (используя все ощущения — осязание, слух, обоняние), чтобы добиться как можно более реального образа. Воссоздайте время, место, присутствующих, выполняемый элемент. Теперь закройте глаза и сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы полностью расслабиться. «Отключите» все мысли. Держите глаза закрытыми в течение около 1 мин, стараясь как можно ярче представить ситуацию. Точная оценка ваших образов поможет определить, на каких упражнениях следует акцентировать внимание во время выполнения основных упражнений.

После того как вы завершили представление описанной ситуации, оцените уровень достигнутых представлений, обведя кружком соответствующую цифру.

- 1 = отсутствие образа
- 2 = нечеткий или неясный, но узнаваемый образ
- 3 = относительно четкий и яркий образ
- 4 = четкий и яркий образ
- 5 = предельно четкий и яркий образ

Для каждой ситуации выберите число, которое отвечает следующим четырем вопросам:

а. Насколько ярко вы видели себя, выполняющим действие?	1	2	3	4	5
б. Насколько ясно вы слышали звуки, связанные с выполнением действия?	1	2	3	4	5
в. Насколько хорошо вы чувствовали себя при выполнении движений?	1	2	3	4	5
г. Насколько ясно вы осознавали свое настроение?	1	2	3	4	5

#### Индивидуальная тренировка

Выберите определенный элемент или прием вида спорта, которым вы занимаетесь, например, удар по мячу, плавание брассом, преодоление планки. Теперь представьте себя выполняющим этот элемент или прием там, где вы обычно проводите тренировочные занятия (гимнастический зал, бассейн, стадион). Закройте глаза на 1 мин и попытайтесь представить себя в этом месте без присутствия кого-либо, услышать звуки, ощутить свое тело, выполняющее движение, и осознать свое настроение или состояние.

- а. В
- б. г.

#### Групповая тренировка

Вы представляете выполнение того же самого вида действий, однако в присутствии тренера и товарищей по команде. На этот раз, если вы совершаете ошибку, ее видят все.

- а. в.
- б. г.

#### Наблюдение за товарищем по команде

Представьте своего товарища по команде, неудачно выполняющего какой-либо элемент во время соревнования, например, падение с гимнастического бревна, промах по пустым воротам.

- а. в.
- б. г.



#### Выступление в соревнованиях

Представьте себя выступающим в соревновании. Вы отлично выступаете и заслуживаете высокую оценку зрителей и товарищей по команде.

- а. \_\_\_\_\_ в. \_\_\_\_\_  
б. \_\_\_\_\_ г. \_\_\_\_\_

#### Подсчет очков

Теперь посчитайте набранные очки. Вначале суммируйте очки по категории «а» в каждом разделе, затем по категории «б» и т.д.

#### Общее количество очков

##### а. Визуальное

ощущение  $\_ + \_ + \_ + \_ = \_$

б. Слух  $\_ + \_ + \_ + \_ = \_$

в. Кинестетическое ощущение  $\_ + \_ + \_ + \_ = \_$

г. Настроение  $+ \_ + \_ = \_$

Максимальное количество очков, которое вы можете набрать — 20, минимальное — 4. Чем ближе набранная вами сумма очков к 20, тем выше ваш уровень представлений в этом аспекте.

#### Данные Mart ens (1982)

**Положительная концентрация внимания.** Концентрируйте внимание в основном на положительных результатах, таких как, например, взятие ворот, успешное завершение физиотерапевтических процедур, идеальное выполнение упражнения. Иногда с помощью представлений целесообразно выявлять и анализировать ошибки (Mahoney, Avener, 1977). Вместе с тем очень важно уметь забыть об ошибке и концентрировать внимание на настоящем. Используйте представления, чтобы быть готовым к совершению ошибки и эффективно ее исправлению.

В случае совершения определенной ошибки можно порекомендовать следующее. Вначале попытайтесь представить ошибку и определите правильную реакцию. Затем сразу же представьте правильное выполнение. Образ правильной реакции (а также ощущение реакции) нужно повторить несколько раз, после чего следует сразу же перейти к физической тренировке.

Представление успешных результатов помогает программировать тело на выполнение умений и навыков. Чем лучше спортсмены могут визуализировать успешное выступление, тем эффективнее будут их двигательные программы. Однако, поскольку ошибки — составная часть соревновательного процесса, следует быть готовым к тому, чтобы эффективно их устранять.

**Использование видеокассет.** Многие спортсмены могут четко и ясно представить своих товарищей по команде или своих постоянных соперников, однако не могут представить самих себя. Это объясняется тем, что трудно визуализировать то чего ты никогда не видел. В этом случае можно использовать видеокассету с записью вашего отличного выступления. Очень часто человек, который впервые видит себя на видеокассете, с изумлением спрашивает: «Неужели это я?»

**Представляйте выполнение и его результат.** Представление должно включать выполнение и конечный результат выполнения умения или навыка. Многие спортсмены представляют выполнение навыка, а не конечный результат выполнения или наоборот. Спортсмены должны чувствовать движение и контролировать образ, с тем чтобы увидеть конечный результат. Например, прыгуны в воду должны вначале уметь ощущать свое тело в различных положениях прыжка. После этого они должны видеть себя четко входящими в воду.

**Реальное время представления.** Заключительным принципом является обеспечение соответствия продолжительности представления продолжительности действительного выполнения того или иного навыка или элемента (Nideffer, 1985). Если, например, игрок в гольф затрачивает 20 с на подготовку к удару, то продолжительность представления этого действия также должна составлять 20 с. Следование этому принципу облегчает перенос образа на реальность.

#### Когда используют представления

Представления можно использовать практически в любое время, но наиболее целесообразно их использовать:

- перед тренировочным занятием и после него;
- до и после соревнования;
- в перерыве между упражнениями во время тренировочного занятия или соревнования;
- в свободное время;
- в процессе восстановления после травмы.

**До и после тренировочного занятия.** Следует ограничить продолжительность занятий 10 мин (большинство спортсменов не могут концентрировать свое внимание на представлениях более 10 мин (Murphy et al., 1990)). Чтобы добиться концентрации внимания и готовности спортсменов перед тренировочным занятием, необходимо, чтобы они представляли те навыки, умения и упражнения, которые им предстоит выполнить. После тренировочного занятия спортсмены должны еще раз повторить все то, что они выполняли во время занятия. Поскольку они только что закончили выполнение, ощущение движения должно быть «свежим», что обеспечивает более четкие, ясные и детальные образы.

#### Когда различные специалисты прибегают к использованию представлений

*Преподаватель физического воспитания:* после завершения интенсивной физической нагрузки предлагает учащимся сесть и попытаться представить чувство расслабленности и спокойствия; рекомендует им тренировать представления во время ожидания своей очереди выполнять физическое упражнение.

*Волейбольный тренер:* перед матчами резервирует тихую комнату, где игроки могли бы представлять свои действия против определенного соперника.

*Инструктор по физической подготовке:* во время выполнения физических упражнений, завершающих тренировочное занятие, предлагает занимающимся представить каким бы они хотели видеть свое тело.

*Баскетбольный тренер:* перед тренировочным занятием предлагает своим подопечным представить свои задания и действия при различных видах атакующих и защитных действий.

*Тренер по плаванию:* после каждого тренировочного занятия дает пловцам 5 мин, чтобы выбрать определенный вид гребка и представить его идеальное выполнение.

*Тренер по гимнастике:* непосредственно перед выполнением любого упражнения дает гимнастам задание представить успешное выполнение элемента или всего упражнения.

*Тренер по теннису:* во время смены предлагает спортсменам представить стратегические действия, а также удары, которые они собираются использовать в ближайшей игре.

*Тренер по легкой атлетике:* предлагает своим подопечным представить накануне вечером свое выступление, характеризующееся совершенством движений и стратегических замыслов.

**До и после соревнования.** Представления концентрируют внимание спортсмена на предстоящем соревновании за счет мысленного рассмотрения того, что ему предстоит сделать, включая различные стратегические действия в зависимости от ситуации. Представления перед соревнованием помогают «настроить» действия и реакции. Когда использовать представления перед соревнованиями — должен решать сам спортсмен. Одни предпочитают использовать представления непосредственно перед началом соревнования, другие — за 2—3 ч до его начала. Некоторые спортсмены прибегают к представлениям два-три раза. Очень важно, чтобы использование представлений «вписывалось» в предсоревновательную деятельность.

После соревнования спортсмены «воспроизводят» свои успешные действия, получая ясные, четкие и контролируемые образы. Подобным образом ученики могут представить себя исправляющими ошибки в выполнении какого-нибудь умения или навыка, который они только что усвоили и отработывали. Вы можете также «воспроизвести» неуспешные действия, представляя их успешное выполнение или выбор другой стратегии.

Представления можно также использовать для укрепления мышечной памяти умений, которые уже хорошо выполнялись. Ларри Берд был великим стрелком, однако он каждый день тренировался в стрельбе. Хорошее выполнение умения еще не значит, что не следует представлять его выполнения.

### **Выделите время на то, чтобы каждый день тренировать представления**

**В перерыве между упражнениями.** Для большинства видов спорта характерны продолжительные перерывы в деятельности, во время которых спортсмен может использовать представления для подготовки к предстоящим действиям.

**В свободное время.** Спортсмены могут также использовать представления дома (или в другом подходящем для этого тихом месте). Перед тренировочным занятием можно и не найти спокойного и тихого места, и поэтому в некоторые дни спортсмен может вообще не тренировать представления. В таких случаях спортсмены должны выделить 10 мин личного времени, чтобы потренировать представления в домашних условиях. Некоторые спортсмены любят этим заниматься перед тем как лечь спать, другие наоборот — после пробуждения рано утром.



Использование представлений перед соревнованием помогает спортсмену сконцентрировать внимание и "настроить" свои действия

**При восстановлении после травмы.** Положительные образы заживления или полного восстановления способствуют процессу восстановления после травмы. Иелева и Орлик (Ieleva, Orlick, 1991) обнаружили, что представления заживления и/или физической активности связаны с более быстрыми темпами восстановления травмированных людей. Использование представлений может также помочь, например, бегунам на длинные дистанции преодолевать болевой порог и концентрировать внимание на дистанции, а не на болевых ощущениях.

## РЕЗЮМЕ

Представления относятся к созданию или воссозданию опыта в уме. Это форма имитации, которая включает извлечение из памяти отрывков информации из различного опыта и превращение ее в образы, имеющие значение. Как показывают результаты исследований и экспериментов, представления являются эффективным методом повышения уровня спортивных достижений. Представления могут использоваться для снижения уровня тревожности, развития уверенности, повышения концентрации внимания, восстановления после травмы, отработки различных умений и навыков.

Различают два типа представлений — внутренние и внешние. Люди, как правило, используют оба типа представлений, которые включают не только зрение, но и кинестетические, тактильные ощущения и обоняние.

Мотивация и ожидание реальных результатов имеют критическое значение для тренировки представлений. Перед началом программы тренировок следует осуществить оценку, используя для этого анкету спортивных представлений. Тренировочные занятия включают упражнения на развитие ясности и четкости образов, а также на их контролирование. Занятия, направленные на развитие представлений, должны стать составной частью режима тренировок спортсмена.

Вначале спортсмены должны тренироваться в тихом месте, пребывая в расслабленном состоянии. Они должны концентрировать внимание на создании положительных образов:

иногда же целесообразно визуализировать неудачи, с тем чтобы развивать умения и навыки для их преодоления. Следует представлять не только выполнение умения или навыка, но и результат выполнения. Представления можно использовать до и

после тренировочного занятия, до и после соревнования, в перерыве между упражнениями, в свободное время. Использование представлений также весьма эффективно для ускорения процесса реабилитации.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое представления? Обсудите воссоздание опыта и вовлечение всех ощущений.
2. Укажите три основных направления использования представлений. Приведите примеры из практики.
3. Сопоставьте и противопоставьте психонейромышечную теорию и теорию символического усвоения.
4. Приведите доказательства (из разных источников) в пользу эффективности использования представлений для улучшения спортивных результатов, включая сущность задания и уровень подготовленности спортсменов.
5. Сравните эффективность внутренних и внешних представлений.
6. Опишите два упражнения для повышения четкости и ясности образов, а также их контролируемости.
7. В чем значение ясности, четкости и контролируемости образов с точки зрения повышения качества представлений?
8. Охарактеризуйте три основных элемента успешной программы развития и тренировки представлений, объяснив, в чем состоит их значение.

# 16

## ГЛАВА

# Уверенность в себе

Результаты исследований убедительно демонстрируют, что наиболее постоянным фактором, различающим успешно и неуспешно выступающих спортсменов, является уверенность в себе (Gould, Weiss, Weinberg, 1981). Это означает, что сильнейшие спортсмены независимо от вида спорта постоянно демонстрируют высокую степень уверенности в себе и в своих способностях.

В этой главе вы узнаете о

- том, что такое уверенность
- положительном влиянии уверенности
- том, как ожидания (экспектации) воздействуют на деятельность
- теории самоэффективности
- связи между уверенностью и спортивным результатом
- способах оценки уверенности
- методах развития уверенности

#### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «УВЕРЕННОСТЬ»

Несомненно, вы неоднократно слышали следующие высказывания спортсменов: «Я был уверен, несмотря на то что находился сзади», «Вся команда была уверена в своей победе». Вы слышите слово «уверенность» практически ежедневно, но лишь единицы могут дать точное определение этому понятию. Спортивные психологи определяют уверенность как «веру в то, что вы успешно выполните необходимое действие». По сути уверенность представляет собой ожидание успеха. Необходимым действием или поведением может быть выполнение удара по мячу в футболе, восстановление после травмы колена, парирование удара и т. д. Вы верите в то, что выполните работу. Вот что говорит об уверенности один из членов баскетбольной команды колледжа: «Главная задача — обеспечить положительный психологический подход. Если вы «снайпер», то прекрасно понимаете, что при выполнении бросков по кольцу 50 % из них могут не достичь цели. Поэтому не следует расстраиваться, если вы несколько раз подряд промахнетесь. Когда у меня такое случается, я испытываю ощущение, что в следующий раз я непременно добьюсь успеха, поскольку я 50 % снайпер. Если я уверен в себе и в своих возможностях, все остальное становится на свои места».

Уверенные спортсмены верят в себя. Более того, они верят в свою способность достичь необходимых навыков и умений, достичь своих потенциальных возможностей. Менее уверенные в себе спортсмены сомневаются в своих способностях и в том, что они обладают всем необходимым, чтобы добиться успеха.

Когда вы сомневаетесь в своей способности добиться успеха или ожидаете, что что-то произойдет не так, как нужно, вы создаете так называемое самоосуществимое предсказание. Это означает: ожидание, что что-то случится в действительности способствует тому, чтобы это случилось. К сожалению, в спорте такое бывает часто. Отрицательное самоосуществимое предсказание представляет собой психологический барьер, ведущий к образованию порочного круга: ожидание неудачи приводит к неудаче, что повышает ожидание очередной неудачи.

## ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УВЕРЕННОСТИ

Уверенность характеризуется высоким уровнем ожидания успеха. Она положительно влияет на:

- концентрацию внимания;
- положительные эмоции;
- цели;
- усилие;
- стратегию игры;
- движущие силы.

Рассмотрим коротко каждый аспект.

• Уверенность усиливает положительные эмоции. Когда вы уверены, вы остаетесь спокойным и расслабленным в критических ситуациях. Такое состояние психики и вашего тела позволяет вам быть агрессивным и настойчивым, когда исход соревнования «колеблется на чаше весов».

• Уверенность повышает концентрацию внимания. Когда вы уверены, ваши мысли направлены на задание, которое предстоит выполнить. При отсутствии уверенности вы, как правило, беспокоитесь о том, хорошо ли вы выполняете задание и как оценивают вашу деятельность другие. Беспокойство по поводу того, чтобы избежать неудачи, отрицательно влияет на концентрацию внимания.

• Уверенность влияет на цели. Уверенные в себе люди ставят перед собой высокие цели и активно работают, чтобы их достичь. Уверенность позволяет «достать до звезд» и реализовать потенциал человека. Неуверенные в себе люди ставят легко достижимые цели и никогда не стремятся достичь пределов своих возможностей (см. главу 17).

• Уверенность повышает усилие. Величина прилагаемых усилий и настойчивость в достижении поставленной цели в значительной степени зависят от уверенности в себе (Weinberg, Yukelson, Jackson, 1980). Если силы соперников равны, победителем, как правило, становится тот, кто верит в себя и в свои возможности. Это особенно характерно для тех видов спорта, где большую роль играет фактор настойчивости, например, марафонский бег, 3-часовой теннисный поединок.

• Уверенность влияет на стратегию игры. В спортивном мире можно часто услышать: «играть, чтобы победить» или «играть, чтобы не проиграть». Обе фразы звучат как будто одинаково, однако они характеризуют абсолютно разные стили игры. Уверенные спортсмены, как правило, играют, чтобы победить, они обычно не боятся рисковать и контролируют ход поединка в свою пользу. Неуверенные в себе спортсмены играют, чтобы не проиграть, они очень осторожны и стараются не совершить ошибок. Например, если уверенный в своих силах баскетболист выходит на замену, он, как правило, старается что-то сделать для своей команды — забросить мяч, перехватить пас, завладеть отскочившим мячом. В то же время менее уверенный в себе игрок будет стараться не совершить ошибки и довольствоваться тем, что он находится на площадке, не очень заботясь о том, чтобы сделать что-нибудь для своей команды.

• Уверенность влияет на психические движущие силы. Тренеры и спортсмены рассматривают смещение движущих сил как критический показатель победы или поражения. Способность производить положительные движущие силы или противодействовать отрицательным имеет большое значение. Для людей, уверенных в себе и своих способностях, характерно то, что они никогда не сдаются. Ситуации, в которых все оказывается против них, стимулируют таких спортсменов и они реагируют на них еще более решительно. В качестве примера можно назвать таких спортсменов, как Уэйн Грецки, Мэдджик Джонсон, Джо Монтана, Штеффи Граф, Джекки Джойнер-Керси.

## Случай из практики — преодоление психологического барьера

*До 1954 г. большинство людей считали, что невозможно пробежать дистанцию в 1 милю менее чем за 4 мин. Многие бегуны показывали результаты 4:03, 4:02 и 4:01, однако большинство спортсменов соглашались с тем, что физиологически невозможно пробежать эту дистанцию еще быстрее. Роджер Беннистер, однако, так не думал. Он был уверен, что сможет преодолеть 4-минутный барьер при соответствующих условиях. И он сделал это. Успех спортсмена был впечатляющим, однако самым интересным было то, что в следующем году более дюжины бегунов пробежали 1 милю менее чем за 4 мин. Почему? Неужели все вдруг обрели способность бежать быстрее или начали усерднее тренироваться? Конечно, нет. Просто спортсмены наконец поверили, что это можно сделать. До тех пор, пока Роджер Беннистер не преодолел 4-минутный барьер, бегуны «устанавливали» психологические границы, веря в невозможность преодолеть дистанцию менее чем за 4 мин.*

## ОПТИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ УВЕРЕННОСТИ

Хотя уверенность в себе — важнейший показатель спортивных достижений, она, тем не менее, не может компенсировать некомпетентность. Взаимосвязь между уровнем уверенности и спортивным результатом можно представить в виде перевернутого U (рис. 16.1). Спортивный результат повышается с увеличением уровня уверенности до оптимального; последующее увеличение уровня уверенности приводит к соответствующему снижению спортивного результата.

Оптимальный уровень уверенности означает, что человек уверен в том, что сможет достичь поставленных целей и будет изо всех сил стремиться к этому. Это не обязательно означает, что он будет всегда хорошо выступать, однако это необходимо для достижения его потенциала. Время от времени вы будете совершать ошибки и принимать ошибочные решения, теряя концентрацию внимания. Однако сильная вера в себя поможет вам эффективно справиться с ошибками и продолжать стремиться к достижению успеха. Для каждого человека характерен свой оптимальный уровень уверенности в себе; проблемы с результатами могут возникать при недостаточном или чрезмерном уровне уверенности.

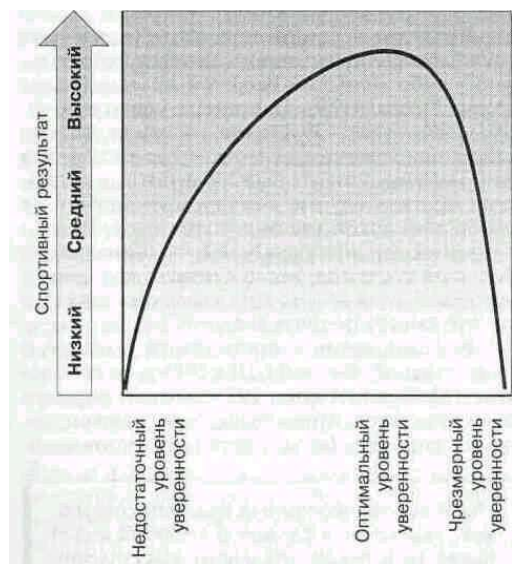


Рис. 16.1. Взаимосвязь между уровнем уверенности и спортивными результатами имеет форму перевернутого U

## ОТСУТСТВИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Многие люди, имея адекватные физические умения и навыки, чтобы добиться успеха, характеризуются отсутствием уверенности в способности демонстрировать свои физические умения и навыки в критических ситуациях. Например, волейболист на тренировке постоянно выполняет сильные и точные удары. **Во** время матча его первый же удар был заблокирован защищающимися и отскочил ему в лицо. Спортсмен начинает сомневаться в себе, начинает осторожничать при выполнении последующих ударов и в результате играет менее эффективно.

Самосомнения отрицательно влияют на физическую активность. Они ведут к возникновению чувства тревожности, отрицательно влияют на концентрацию внимания, являются причиной нерешительности. Люди, неуверенные в себе, акцентируют внимание на своих недостатках, а не на сильных сторонах. Иногда спортсмены испытывают сомнения относительно своей способности полностью восстановиться после полученной травмы. Участники различных программ физической подготовки довольно часто сомневаются в своей способности регулярно заниматься. Отсутствие уверенности очень часто связано с каким-то определенным умением или навыком, однако оно может «перейти» и на выполнение других умений и навыков.

## ЧРЕЗМЕРНАЯ УВЕРЕННОСТЬ

Уровень уверенности чрезмерно уверенных в Себе людей превышает их возможности. Их результаты снижаются, поскольку они уверены, что им не нужно готовиться или прилагать усилия, чтобы выполнить задание. Вы не можете быть чрезмерно уверенными в себе, если ваша уверенность основана на способностях и уровне развития умений и навыков. Чрезмерная уверенность не такая уж проблема по сравнению со сниженной уверенностью. Однако при возникновении чрезмерной уверенности результаты могут оказаться плачевными.

В середине 70-х Бобби Риггс проиграл знаменитый «поединок полов» — теннисный матч, в котором его соперником была Билли Джин Кинг.

«Это было во многом обусловлено моей чрезмерной уверенностью. Я переоценил свои возможности. Я недооценил способность Билли Джин действовать в критических условиях. Я позволил ей контролировать корт, поскольку был уверен в своей победе. Даже когда она выиграла первый сет, я не испытывал беспокойства. Я был уверен на 100 %, что выиграю матч. Но я ошибся. Я начал выдыхаться. Она играла все лучше и лучше, а я играл все хуже. Я попытался сбить темп, однако она не позволила это сделать» (Tarshis, 1977, с. 48).

Более часты ситуации, когда встречаются два игрока или две команды разного уровня. Более сильный игрок или команда, как правило, чувствуют себя перед поединком чрезмерно уверенными в себе. Они играют «бесшабашно», что может привести к тому, что они уступают начало матча. Их соперник или соперники между тем начинают действовать все более уверенно, что не позволяет чрезмерно уверенному в себе игроку обрести себя и добиться победы. Подобное случается даже с известными спортсменами.

**Люди стремятся к индивидуальному, оптимальному уровню уверенности в себе, однако иногда они становятся чрезмерно уверенными в себе или недостаточно уверенными**

Чрезмерная уверенность в себе иногда наблюдается в тех случаях, когда спортсмены пытаются скрыть самосомнения. Большинство тренеров подбадривают спортсменов, чтобы они чувствовали себя уверенно, поэтому последние стараются не показывать своих сомнений, демонстрируя чрезмерную уверенность.

## **ВЛИЯНИЕ ЭКСПЕКТАЦИЙ НА СПОРТИВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ**

Исследования показывают, что если человеку, испытывающему боль, дать таблетку, содержащую только сахар, и сказать, что это морфий, эффект будет такой, как после принятия обезболивающего препарата. Мощное влияние ожиданий на различные виды деятельности включая спортивную общеизвестно.

Очень легко утратить уверенность в себе после нескольких неудачных выступлений или развить сомнения в своих способностях, проиграв несколько раз подряд сопернику. Подобные отрицательные ожидания могут повлиять на будущие результаты, а также на восприятие вашей способности другими. Сохранение уверенности в себе в отрицательных условиях имеет большое значение не только для спортсменов, но и для арбитров. Вот что говорит по этому поводу профессиональный теннисный арбитр:

«Арбитром в теннисе может быть человек, уверенный в себе, которого трудно вывести из равновесия. Игроки настолько сильно, быстро и близко к линиям, ограждающим площадку, бьют мяч, что практически невозможно быть абсолютно уверенным в своих решениях. Однако... вы не имеете права начать сомневаться в себе, поскольку малейшее сомнение в себе приводит к утрате контроля над ходом поединка. Игроки начнут вас больше уважать и не будут оспаривать ваши решения, если вы покажете им, что уверены в своих решениях и способностях».

### **Самооценки и уровень спортивных достижений**

Проводился ряд интересных исследований, в которых анализировали взаимосвязь между ожиданием и уровнем спортивных достижений. В одном из таких исследований каждому испытуемому подобрали более сильного соперника, с которым ему пришлось померяться силами в армрестлинге (Nelson, Furst, 1972). Любопытно, что в 10 из 12 поединков победу одержали объективно более слабые испытуемые (которых испытуемые считали более сильными). Таким образом, здесь наиболее важную роль сыграл не действительный уровень силовых возможностей, а фактор ожиданий.

### **Положительные ожидания успеха оказывают благоприятные влияния на многие аспекты жизни человека, включая спортивную деятельность**

В другом исследовании испытуемым двух групп говорили, что они поднимают либо больший, либо меньший вес, чем на самом деле (Ness, Patton, 1979). Например, испытуемому, поднявшему вес 130 фунтов, говорили, что ему опять придется поднять такой же вес, хотя в действительности вес был 150 фунтов, и наоборот. Третьей группе испытуемых вообще не сообщали, какой вес они поднимают. Результаты показали, что испытуемые поднимали наибольший вес тогда, когда считали, что поднимают меньший вес, то есть когда они верили в то, что смогут поднять вес.

В исследовании, проводимом с мужской олимпийской сборной США 1976 г. по гимнастике (Mahoney, Avenier, 1977), ученые опрашивали гимнастов, чтобы оценить их уровень уверенности в себе. Большинство гимнастов отмечали повышенный уровень уверенности в себе, а также ожидание успеха. В то же время несколько гимнастов отмечали периодические сомнения относительно своих способностей. Интересно, что гимнасты, у которых возникли сомнения относительно своих способностей, выступали, как правило, хуже во время предварительных соревнований. Среди 12 финалистов лучшие результаты демонстрировали гимнасты с наиболее сильными ожиданиями успеха.

Короче говоря, эти результаты продемонстрировали большое влияние ожиданий на спортивный результат.

### **Ожидание победы над сильным соперником, выполнения сложного элемента может привести к исключительному выступлению вследствие преодоления психологических барьеров**

#### **Ожиданий тренера и выступление спортсмена**

Предположение, что ожидания тренера могут влиять на выступление спортсменов, исходит из классического исследования Розенталя и Джекобсона (Rosenthal, Jacobson, 1968). Исследователи сообщили преподавателям, что в результате специального теста способностей к обучению им удалось выявить в каждом классе «нераскрывших свои таланты» детей, которые должны достичь заметных успехов в учебе на протяжении учебного года. На самом деле этих детей выбрали произвольно, поэтому не было никаких оснований предполагать, что их успехи окажутся более весомыми, чем у остальных учащихся. Однако в конце учебного года именно эти ученики показали наилучшие результаты. Ученые предположили, что информация, которую они сообщили преподавателям, вынудила последних ожидать от указанных учеников высоких результатов, и они стали уделять им больше внимания. Поведение и результаты учащихся, таким образом, стали соответствовать ожиданиям преподавателей относительно талантов этих учащихся.

Исследования в условиях школьных занятий по физическому воспитанию (Martinek, Johnson, 1979), а также в условиях спортивной деятельности (Нот, 1984) также показывают, что ожидания преподавателя и тренера могут изменять результаты учащихся и спортсменов. Однако этот процесс осуществляется не всегда. Ожиданий одних преподавателей и тренеров влияют на результаты их подопечных, тогда как ожиданий других — нет.

Взаимосвязь между ожиданиями и результатом, по всей видимости, объясняет такая последовательность событий (Нот, 1986):

*1-этап.* Тренеры формируют ожидания относительно своих спортсменов или команд. Иногда в основе этих ожиданий лежат пол, физические данные спортсмена или его социо-экономический статус. Такие ожидания называются «личностными подсказками». Использование только «личностных подсказок» для формирования суждений о компетентности спортсмена может

привести к неправильным ожиданиям. Тренеры также используют соревновательную информацию, то есть результаты тестов, предыдущие спортивные достижения, результаты, демонстрируемые на тренировочных занятиях и т.д. Когда эти источники информации приводят к точной оценке способностей и потенциальных возможностей спортсмена, все хорошо. Неточные ожидания (завышенные либо заниженные) могут оказать влияние на поведение тренера. Это приводит ко второму этапу.

*2-й этап.* Ожиданий тренеров влияют на их поведение. Тренеры и преподаватели ведут себя по-разному в случаях если ожидают от данного учащегося или спортсмена слишком много или слишком мало.

#### *Частота и качество взаимоотношений между тренером и спортсменом*

- Тренер уделяет больше времени спортсменам, от которых он ожидает многого.
- Тренер проявляет больше теплоты и положительного отношения к спортсменам, от которых он ожидает многого.

#### *Количество и качество обучения*

- Тренер предоставляет меньше времени на отработку элементов спортсменам, от которых ожидает мало.
- Тренер менее настойчив в обучении сложным приемам спортсменов, от которых ожидает мало.

#### *Тип и частота обратной связи*

- Тренер обеспечивает более сильное подкрепление в отношении спортсменов, от которых многого ожидал, после их успешного выступления.
- Тренер обеспечивает менее существенную положительную обратную связь по отношению к спортсменам, от которых немногого ожидал, после их посредственного выступления.
- Тренер обеспечивает спортсменов, от которых многого ожидал, большим объемом информационной и обучающей обратной связи.

*3-й этап.* Поведение тренеров влияет на действия спортсменов. На этом этапе отношение тренеров, основанное на их ожиданиях, оказывает как физическое, так и психологическое влияние на их действия. Несомненно, что спортсмены, которые постоянно получают от тренеров более положительную и обучающую обратную связь, демонстрируют более значительное улучшение результатов. Обратите внимание, как на спортсменов влияют отрицательные ожидания их тренеров:

- Спортсмены, от которых ожидают мало, демонстрируют более низкие результаты вследствие менее эффективного подкрепления.
- Спортсмены, от которых ожидают мало, имеют более низкие уровни уверенности в себе, а также воспринимаемой компетентности на протяжении сезона.
- Спортсмены, от которых ожидают мало, объясняют свои неудачи отсутствием способностей, тем самым они обосновывают свои низкие шансы на достижение успеха.

*4-й этап.* Результаты спортсменов подтверждают ожидания тренеров. На основании этапа 3 тренеры считают, что были правы в своей первоначальной оценке способностей и потенциальных возможностей спортсменов. Лишь немногие тренеры понимают, что обеспечению такого результата способствовало их поведение. К тому же не все спортсмены позволяют поведению или ожиданиям тренеров повлиять на их спортивные результаты или психологические реакции. Некоторые спортсмены ищут другие источники (родители, сверстники) для формирования восприятия своей компетентности и своих способностей. Очень часто поддержка и информация со стороны друзей или родителей помогает спортсменам противостоять подобным предубеждениям со стороны тренеров.

### **Ваши ожидания влияют не только на ваше собственное поведение, но и на поведение и чувства других**

Очень важно, чтобы специалисты, работающие в области спорта, имели представление о формировании своих ожиданий, а также о том, как их поведение подвергается воздействию. В начале сезона тренеры должны определить, каким образом они формируют свои ожидания и являются ли их источники информации достаточно надежными показателями способностей того или иного спортсмена. Первоначальные оценки, несомненно, могут быть ошибочными. Тренеры также должны следить за количеством и качеством подкреплений и обучающей обратной связи. Спортсмены должны быть обеспечены ими в равной степени.

## **ТЕОРИЯ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ**

Психолог Альберт Бандура (Albert Bandura, 1977, 1986) сформулировал четкую концептуальную модель самоэффективности, объединяющей понятия уверенности и ожидания. Самоэффективность — восприятие способности успешно выполнить задание — это обусловленная ситуацией форма уверенности в себе. Теория самоэффективности Бандуры — наиболее используемая теория для изучения уверенности в себе в области спорта и двигательной активности. Согласно теории самоэффективность является общим когнитивным механизмом, обуславливающим мотивацию и поведение.

### **Источники эффективности**

Согласно теории вы можете предсказать или определить самоэффективность на основании четырех основных источников информации:

спортивных достижений, косвенного опыта (моделирования), вербальных убеждений и эмоционального возбуждения. Эти четыре категории эффективности информации не являются взаимоисключающими с точки зрения обеспечиваемой информации. Взаимосвязь между основными источниками эффективности информации, эффективности ожидания и спортивными результатами показана на рис. 16.2.

**Спортивные достижения.** Спортивные достижения — наиболее зависимая основа суждений о самоэффективности, поскольку они формируются в зависимости от опыта и мастерства. Если опыт в основном положительный, они повышают уровень самоэффективности. В то же время повторяющиеся неудачи ведут к сниженным ожиданиям эффективности. Например, если



полевой игрок в нескольких играх забивает гол, приносящий победу команде на заключительных минутах матча, у него будет высокий уровень самоэффективности повторения своего успеха. Точно так же спортсмен, проходящий курс реабилитации после травмы запястья, будет настойчиво выполнять упражнения, видя стабильные улучшения амплитуды движений и силы мышц запястья. Результаты исследований, проводившихся с участием прыгунов в воду и гимнастов, свидетельствуют о том, что спортивные достижения повышают уровень самоэффективности и последующие спортивные результаты (McAuley, 1985). Тренеры могут помочь спортсменам испытать ощущение успешного выступления, используя различные тактические приемы, например, давая возможность молодым бейсболистам сыграть на поле меньших размеров или опуская кольцо при игре юных баскетболистов.

### **Примеры влияния экспектации тренера на действия спортсменов**

#### *Пример 1*

Во время волейбольного матча Кира (игрок, от которой ожидают много) пытается выполнить удар на площадке соперниц, несмотря на то, что розыгрыш мяча был проведен неудачно и она оказалась вдали от сетки. Мяч попадает в сетку, однако тренер говорит: «Хорошая попытка, Кира, постарайся в следующий раз выше выпрыгнуть, чтобы ударить по мячу в тот момент, когда он будет выше уровня сетки». Когда Джанет (игрок, от которого ожидают мало) пытается выполнить то же самое, тренер говорит: «Не пытайся выполнить удар, когда ты находишься не в нужной позиции, Джанет. У тебя это никогда не получится».

#### *Пример 2*

Во время тренировки баскетболистов Бил (игрок, от которого ожидают много) не может разобраться с новым вариантом нападения. Тренер останавливает занятие и несколько минут объясняет Билу все аспекты нового варианта, чтобы Бил лучше понял, чего от него ожидают. Чуть позже с этой же проблемой сталкивается Джим (игрок, от которого ожидают мало). Тренер садит Джима на скамейку, говоря при этом: «Мы поработаем над этим позднее». Однако «позднее» никогда не наступает.

### **Теория самоэффективности к Бандуры**

- Если кто-то обладает необходимыми умениями и достаточной мотивацией, то основной детерминантой его или ее результатов является самоэффективность. Одной лишь самоэффективности недостаточно для достижения успеха, спортсмен должен иметь желание добиться успеха, а также иметь способности для этого.

- Самоэффективность влияет на выбор вида деятельности, уровень усилия и настойчивость или упорство спортсмена. Спортсмены, которые верят в себя, как правило, проявляют завидное упорство и настойчивость в достижении цели, особенно в неблагоприятных условиях.

Хотя самоэффективность обусловлена заданием, она может распространяться и на похожие ситуации и умения.

- Самоэффективность тесно связана с постановкой цели. Спортсмены, проявляющие более высокий уровень самоэффективности, как правило, ставят более высокие цели.

**Моделирование.** Преподаватели физического воспитания и тренеры очень часто используют показ или моделирование, чтобы помочь своим подопечным усвоить новые умения или навыки. Учащиеся и спортсмены получают возможность увидеть технику выполнения умения или навыка и обретают уверенность в том, что и они смогут их выполнить. Например, если спортсмены видят, что их товарищ по команде выполняет сложный элемент на брусьях, это способствует снижению их уровня тревожности и обретению ими уверенности в том, что они также смогут его выполнить. И хотя этот косвенный опыт — не настолько мощное средство повышения самоэффективности, как спортивные достижения, его использование оказывается достаточно эффективным (Gould, Weiss, 1981; McAuley, 1985; Weinberg, Gould, Jackson, 1979).

Моделирование лучше всего воспринимается через 4-этапный процесс, включающий внимание, ретенцию, двигательное воспроизведение и мотивацию (A. Bandura 1965, 1974;

McCullagh, Weiss, Ross, 1989).

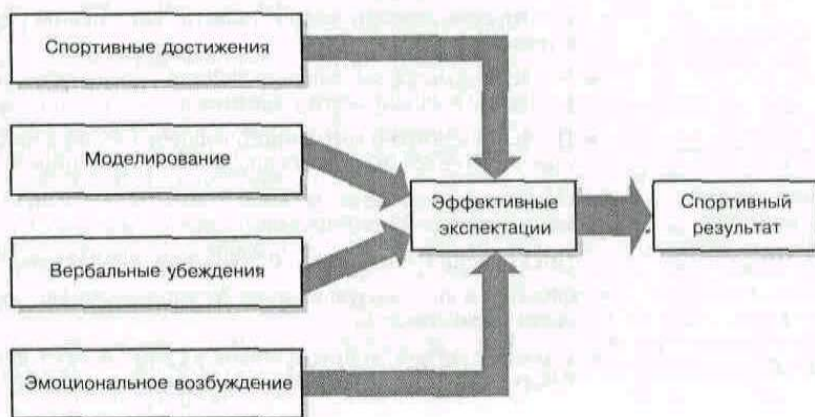


Рис. 16.2. Взаимосвязь между источниками эффективности информации, эффективности экспектаций и спортивными результатами. Данные Feltz (1984)

Чтобы научиться через наблюдение, необходимо пристальное внимание к модели, которое зависит от нашего отношения к человеку, демонстрирующему элемент, заинтересованности в выполняемом, а также от того, насколько хорошо мы можем видеть и слышать. Лучшие преподаватели и тренеры не перегружают вас информацией. Они обращают внимание на ключевые моменты действия, демонстрируют его несколько раз.

Для осуществления эффективного моделирования наблюдаемое действие должно запечатлеться в памяти. Ретенция может быть достигнута благодаря использованию техники психической тренировки, аналогий или посредством повторения вслух учащимися или спортсменами ключевых моментов выполняемого действия (например, «правая ступня направлена внутрь, переместить правую ступню наружу» и т.п.). Главное — помочь «наблюдателю» как можно лучше запомнить моделируемый акт.

Даже если были обеспечены должное внимание и ретенция физических умений и навыков, они могут быть и не выполнены, если не усвоено двигательное воспроизведение, то есть не усвоена координация мышечных действий и мыслей. Например, вы можете знать, как выполняется подход и нанесение удара в игре в кегли, и даже способны имитировать оптимальное физическое действие, однако без соответствующей тренировки у вас ничего не получится.

Заключительный этап процесса моделирования — мотивация, которая оказывает воздействие на все остальные этапы. Без мотивации «наблюдатель» не будет внимательным, не будет прилагать усилия, чтобы запомнить увиденное и воспроизвести его. Таким образом, «наблюдатель» должен быть мотивирован различными способами — похвалой, обещанием вознаграждения, подчеркиванием важности усвоения моделируемого акта.

**Вербальное убеждение.** Тренеры и преподаватели очень часто используют различные методы убеждения с целью повлиять на поведение. Например, бейсбольный тренер говорит игроку: «Я знаю, что ты можешь отлично выполнять удары. Отработай их, и у тебя все получится». Такие тренеры и преподаватели способствуют повышению уровня самоэффективности спортсменов и учащихся. При наличии определенного психологического барьера тренеры иногда даже прибегают к обману, чтобы убедить спортсменов в их способности выполнить определенные действия. Следует, однако, отметить, что такой подход чреват утратой доверия к тренеру.

### Советы по осуществлению эффективных демонстраций

Попытайтесь определить, подпадает ли каждая из следующих рекомендаций под категорию внимания, ретенции, двигательного воспроизведения или мотивации:

- Объясните важность данного умения или навыка для игры или вида деятельности.
- Отметьте высокий статус модели (например, спортсмен высокого класса), эффективно использующей данное умение или навык.
- Обеспечьте, чтобы ничто не отвлекало внимания участников и чтобы все могли все видеть и слышать.
- Демонстрируйте сложные умения или навыки под разными углами (например, выполнение теннисной подачи левшами и правшами).
- Обращайте внимание на 3—4 ключевые аспекты умения или навыка.
- Повторяйте показ сложных умений и навыков.
- Инструктаж должен предшествовать выполнению умения, навыка или его части.
- » После просмотра выполнения действия предложите своим подопечным мысленно воспроизвести увиденное.
- После просмотра и мысленного воспроизведения предложите подопечным попытаться выполнить продемонстрированное действие.
- Предложите подопечным назвать части или элементы умения или навыка, который демонстрировался.
- Показ умения или навыка должен производиться медленно.
- Обеспечивайте подкрепление правильного выполнения продемонстрированного действия.

- Работая с детьми, концентрируйте их внимание на меньшем числе ключевых моментов, делая акцент на мысленном воспроизведении.

**Теория самоэффективности обеспечила модель для изучения влияния уверенности в себе на спортивные результаты, настойчивость и поведение**

**Эмоциональное возбуждение.** Восприятие возбуждения влияет на поведение, изменяя эффективность ожиданий (А. Bandura, 1977). Например, некоторые спортсмены могут трактовать повышение уровня физиологического возбуждения или тревожности (которые проявляются, например, в учащении сердцебиений) как проявление страха по поводу неспособности успешно выполнить определенное действие. Если это восприятие тревожности удастся снизить посредством методов релаксации (см. главу 14), то можно предположить вероятность повышения уровня самоэффективности. По мнению Фельтца (Feltz, 1984), если интерпретация спортсменами состояния возбуждения изменяется с отрицательной на положительную, уровень самоэффективности должен повышаться.

### ОЦЕНКА УРОВНЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Теперь, когда вы понимаете взаимосвязь, которая существует между уверенностью в себе и спортивными результатами, а также знаете, что чрезмерная или недостаточная уверенность в себе отрицательно влияет на спортивные достижения, перейдем к рассмотрению уровней уверенности в различных ситуациях. Для этого спортсменам следует ответить на такие вопросы:

- Когда у меня возникает чрезмерная уверенность в себе?
- Как я «отхожу» после совершения ошибки?
- Когда у меня возникают самосомнения?
- Изменяется ли мой уровень уверенности в себе на протяжении соревнования?
- Бываю ли я нерешительным в определенных ситуациях?
- Стремлюсь ли я к сложным соревновательным ситуациям и получаю ли я от них удовольствие?
- Как я реагирую на неблагоприятные ситуации?

Табл. 16.1 содержит более подробную анкету для оценки уровней уверенности в себе.

Для определения своего общего уровня уверенности суммируйте процентные показатели в каждой из трех колонок и затем разделите на 10. Чем выше ваш показатель в колонке «Уверенный», тем выше вероятность того, что во время соревнований ваш уровень уверенности в себе будет оптимальным. Предложенная шкала позволяет оценивать уровень уверенности в себе как с психологической, так и физиологической точек зрения.

### Т а б л и ц а 16.1. Анкета для определения уверенности в себе

Внимательно прочтите каждый вопрос и оцените свой уровень уверенности в себе в течение прошлого года или сезона. Воспользуйтесь приведенным примером, чтобы правильно ответить на анкету.

	Недостаточно уверенный в себе (%)	Уверенный в себе (%)	Чрезмерно уверенный в себе (%)
Вы прыгун с шестом. Насколько уверенно вы себя чувствуете, пытаетесь преодолеть высоту 17 футов?	20	70	10
Три ответа в сумме должны составить 100%. Вы можете распределить эти 100% так, как считаете нужным. Можете поставить 100% в одну колонку, разделить между двумя или между тремя, как и в приведенном примере. Насколько вы уверены в себе относительно своей способности			
1. Выполнить элементы упражнения или элементы, присущие вашему виду спорта?	-	-	-
2. Принимать критические решения во время соревнования?	-	-	-
3. Концентрировать внимание?	-	-	-
4. Действовать в условиях давления?	-	-	-
5. Применять успешную стратегию?	-	-	-
6. Приложить усилие, необходимое для достижения успеха?	-	-	-
7. Контролировать эмоции во время соревнований?	-	-	-
8. Добиться оптимальной физической подготовленности?	-	-	-
9. Успешно сотрудничать с тренером?	-	-	-
10. Прийти в себя после поражения?	-	-	-

Данные АСЕР (1989)

### РАЗВИТИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Многие люди считают, что человек может быть либо уверенным, либо неуверенным в себе. Вместе с тем уверенность можно развивать. Примером может служить Джимми Кон-норс. В самом начале его спортивной карьеры мать научила Джимми всегда стремиться только к победе. Коннорс отмечал, что он достиг всего только благодаря своим матери и бабушке. «Их поддержка была настолько мощной, что они никогда не позволяли мне утратить уверенность в себе. Они продолжали убеждать меня играть в одной манере, доказывая, что в конце концов это принесет свои плоды. И я поверил им» (Tarshis, 1977, с. 102).

Уверенность в себе можно повысить на основании

- спортивных достижений;
- уверенных действий;
- уверенного мышления;
- идеомоторных актов (представлений);
- физической подготовки.

### **Спортивные достижения**

Мы с вами обсудили влияние спортивных достижений на самооффективность. То же самое можно сказать и относительно уровня уверенности в себе. Сущность такого влияния предельно проста: успешное поведение повышает уровень уверенности и приводит к дальнейшему успешному поведению. Достижением можно считать победу над определенным соперником, «перелом» хода игры в свою пользу или непрерывное выполнение физического упражнения в течение 30 мин.

Естественно, если команда проигрывает 8 матчей подряд, очень трудно обеспечить уверенность ее игроков в том, что они выиграют следующий матч, особенно если предстоит встреча с сильной командой. Уверенность имеет большое значение для достижения успеха, однако как можно быть уверенным, не имея опыта достижения успеха? Это своеобразная дилемма: «Мы проигрываем потому, что не уверены в себе, а главная причина неуверенности игроков состоит в том, что команда проигрывает».

Вы, несомненно, чувствуете себя уверенным перед выполнением определенного элемента, если вы его настойчиво отработывали на тренировочных занятиях. Вот почему адекватная физическая, техническая и тактическая подготовка, направленная на то, чтобы выступить как можно лучше, способствует повышению уверенности в себе. Спортивные достижения обеспечивают развитие уверенности, а уверенность, в свою очередь, способствует дальнейшему повышению уровня спортивных результатов. Ничто так не способствует развитию уверенности, как приобретение опыта выполнения на тренировочном занятии того, что вы хотите выполнить во время соревнований.

Таким же образом спортсмен, проходящий курс реабилитации после травмы плеча, должен испытать определенный успех в увеличении амплитуды движений, чтобы сохранить уверенность в том, что со временем он восстановит амплитуду движений в полном объеме. Краткосрочные цели помогут такому спортсмену убедиться в том, что у него есть определенный прогресс, и повысят его уровень уверенности (см. также главу 17).

**Спортивные достижения — это наиболее эффективное средство развития уверенности. Создавайте ситуации, в которых спортсмены получают возможность испытать успех, а также чувство реализации задуманного**

Тренер должен организовать тренировочные занятия таким образом, чтобы они максимально напоминали реальные соревновательные условия. Если у игроков трудности с точным выполнением штрафных бросков по кольцу в критических ситуациях матча, каждый игрок должен дополнительно выполнить по 100 таких бросков во время тренировочного занятия. Однако в этом случае не обеспечивается имитация реальных игровых условий. Поэтому целесообразно, чтобы перед выполнением штрафного броска игрок выполнил несколько стремительных пробежек туда и назад (поскольку это он делает во время матча). Кроме того, чтобы обеспечить некоторое давление на игрока, тренер может дать ему указание выполнить пять штрафных бросков подряд или выполнять их до тех пор, пока мяч не будет заброшен. Таким образом создается незначительное давление, а также развивается некоторое утомление (как в обычном матче). Как только игроки смогут точно выполнять штрафные броски в таких условиях, у них возникнет чувство уверенности в том, что они смогут точно выполнить штрафной бросок и во время матча.

### **Уверенные действия**

Мысли, ощущения и действия взаимосвязаны. Чем увереннее действует спортсмен, тем увереннее он себя чувствует. Это особенно проявляется в ситуации, когда вы начинаете терять уверенность, а ваш соперник, чувствуя это, начинает действовать все более уверенно. Уверенные действия — неотъемлемое качество специалистов в области спорта. Инструктор по аэробике должен буквально излучать уверенность во время занятий, если он хочет, чтобы они были эффективными.

Спортсмены также должны стремиться выглядеть уверенными в себе во время соревнований. Они могут демонстрировать уверенность, держа высоко поднятой голову, даже если совершили существенную ошибку.

Уверенные действия могут поднять дух в неблагоприятных условиях. Человек, идущий с опущенными плечами и поникшей головой, а также с выражением горечи на лице «говорит» окружающим, что он подавлен, а это еще больше усугубляет его состояние. Старайтесь показать соперникам, что вы уверены в себе, не опускайте голову и не сводите плечи, расслабляйте лицевые мышцы.

### **Уверенные мысли**

Уверенность также включает мысли о том, что вы можете добиться поставленных целей и добьетесь их. Как сказал один игрок в гольф, «Если я думаю, что смогу победить, меня очень трудно превзойти». Положительное отношение — крайне важно для достижения своего потенциала. Спортсмены должны «прогонять» отрицательные мысли («Не могу поверить, что я так плохо играю», «Я просто не могу победить этого спортсмена», «Мне никогда не удастся это сделать») и заменять их положительными («Я способен одолеть этого парня», «Если я буду продолжать над этим работать, я стану играть лучше» и т.д.).

Мысли должны иметь мотивационный и обучающий характер. Внутренняя речь должна включать коррекцию техники, поощрение, подбадривание, направленные на более успешное выполнение определенного действия (см. главу 18). Это иногда довольно трудно сделать, однако в случае успеха результатом будет положительный спортивный опыт.

### **Идеомоторный акт (представления)**

Как вы, очевидно, помните из главы 15, представления используют для развития уверенности. Используя представления, вы «видите» себя выполняющим то, чего вы никогда не могли выполнить или выполняли с большими трудностями. Например, бегун на длинные дистанции может «увидеть» себя побеждающим свое

го основного конкурента, которому он уступил в последних пяти забегах. Футбольный форвард может представить различные защитные построения соперников, а также их преодоление при использовании разных атакующих действий. Тренеры могут помочь травмированным игрокам обрести уверенность в себе, вынуждая их представлять возвращение на игровое поле и демонстрацию отличной игры.

### **Физическая подготовка**

Пребывание в отличной спортивной форме — еще один важный момент, обеспечивающий уверенность в себе. Спортсмены сегодня тренируются круглый год, чтобы развивать силовые способности, выносливость и гибкость. Физические тренировки в сочетании с рациональным питанием помогают вам осознать, что вы сможете выдержать все испытания, чтобы добиться поставленной цели.

### **Подготовленность**

Джэк Никлаус в одном из интервью заметил: «Когда я чувствую себя подготовленным, я всегда надеюсь на победу». Вполне естественно, что если вы неподготовлены, вы не можете рассчитывать на успех. Когда вы подготовлены, вы уверены в том, что сделали все возможное, чтобы достичь успеха. Если у вас разработан план, вы уверены в себе и своих силах, поскольку знаете, что будете делать. Многие спортсмены выходят на старт соревнований, не определив стратегии своих действий. Необходимо иметь хотя бы общее представление о том, что вы собираетесь делать и каким образом.

Как показывают исследования, большинство успешно выступающих спортсменов имеют подробно разработанные планы, а также стратегию своих действий. Кроме того, они имеют альтернативные стратегии действий (Gould, Jackson, 1992; Orlick, 1986). Следует отметить, что разработанный план должен быть основан не только на ваших возможностях, но и на возможностях ваших соперников.

В понятие «подготовленность» входят также аспекты предсоревновательного характера: зная, где и когда пройдут соревнования, вы ощущаете себя более уверенным и вам не о чем тревожиться. Сюда также относятся такие аспекты, как время потребления пищи, место и время проведения тренировочных занятий, время прибытия на соревнования и т.д.

## **Субъективное восприятие понятия «быстро»**

*Кениец Грег Парини выиграл заплыв на дистанцию 50 ярдов вольным стилем с результатом 20,49, однако беспокоился, сможет ли он отстоять свой титул в следующем году. По мнению его тренера, главным препятствием, мешающим Грегу проплыть дистанцию быстрее, было его понятие о том, что значит плыть быстро. Поэтому тренер объяснил Грегу, что главное различие между пловцами, проплывающими дистанцию за 20 с, и пловцами, проплывающими ее за 19 с, состоит в полужительном мышлении. В конце концов, какое различие между первым и вторым показателем? Всего 1с.*

*Тренер указал Грегу, что он сам себя ограничивает своим представлением о том, как быстро должен проплыть дистанцию пловец, выступающий в соревнованиях такого уровня. На следующий год Грег выиграл соревнования с результатом 20,83 (Bell, 1982, с. 44—45).*

## **РЕЗЮМЕ**

Уверенность играет важнейшую роль в определении спортивных достижений. Уверенность в своих физических и психических способностях — важнейшее условие раскрытия потенциальных возможностей. Результаты исследований убедительно показывают положительные и отрицательные воздействия экспек-таций. Теория самоэффективности А. Бандуры представляет собой солидную теоретическую основу для изучения взаимосвязи между уверенностью и спортивными результатами. Самоэффективность становится важнейшим прогностическим фактором спортивного результата только в том случае, если спортсмен имеет адекватный уровень развития умений и навыков, а также достаточный уровень мотивации для выполнения задания.

Уверенность включает в себя наши мысли, ощущения и действия. Поскольку эти факторы тесно взаимосвязаны, очень важно, чтобы уверенность была присуща им. Уровни уверенности могут колебаться, однако нужно всегда верить в себя и свои возможности.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Что такое уверенность? Как она связана с экспектациями?
2. Как уверенность (или ее отсутствие) создает психологические барьеры в спортивной деятельности? Свой ответ проиллюстрируйте примерами.
3. Какие два исследования показали существенное влияние экспектаций на спортивные результаты?
4. Обсудите применимость результатов исследования Розенталя и Джекобсона в тренерской и преподавательской деятельности.
5. Объясните 4-этапный процесс возможного влияния экспектаций тренеров на их действия и действия спортсменов. Какие виды обратной связи могут существовать между тренерами и спортсменами, от которых ожидают много, и спортсменами, от которых ожидают мало?
6. Что такое самоэффективность? Как она влияет на поведение?
7. Расскажите о четырех источниках самоэффективности. Какие есть доказательства, что эти источники влияют на эффективность экспектаций?
8. Обсудите 4-этапный процесс теории самоэффективности Бандуры.
9. Расскажите о трех характеристиках уверенности и их взаимосвязи со спортивной деятельностью.

10. Охарактеризуйте взаимосвязь между уверенностью и спортивным результатом, включая недостаточный и чрезмерный уровень уверенности.  
11. Расскажите о трех способах развития самооффективности, а также их влиянии на спортивные достижения.

200

17

## ГЛАВА

# Определение целей

- Я хочу «сбросить» 10 фунтов.
- Я хочу полностью восстановиться после перенесенной травмы к 15 августа.
- Моя цель — завоевать место в основном составе.
- Я намерен улучшить свою игру в гольф и выиграть чемпионат клуба.
- Моя цель — стать тренером баскетбольной команды университета.

Люди очень часто ставят цели, подобные приведенным выше. У вас может возникнуть вопрос, зачем посвящать целую главу вопросу определения целей, если люди сами могут ставить цели.

Однако проблема заключается не в том, чтобы научиться ставить цели, а в том, чтобы ставить цели, обеспечивающие направление действий и повышение мотивации, а также в том, чтобы научить людей следовать поставленным целям и достигать их. Все мы знаем, что легче поставить цель, чем следовать ей.

Большинство людей не нужно убеждать в том, что важно определять цели, их нужно научить ставить реальные цели и разрабатывать программу их достижения.

В этой главе вы узнаете

- об определении целей
- о последних исследованиях, касающихся определения целей
- об основных принципах определения целей
- о разработке программы определения целей
- об общих проблемах, возникающих в процессе определения целей, способах их решения

### ВИДЫ ЦЕЛЕЙ

Многие люди рассматривают цель как стремление к определенному действию или уровню физической подготовки или мастерства. Одни говорят о весьма субъективных целях, таких, как получение удовольствия, выполнение чего-нибудь так хорошо, как они только могут, и т.п. Другие концентрируют внимание на более объективных целях, таких как, скажем, поднятие определенного веса, пробегание определенного количества кругов, то есть целью является достижение определенного эталона (McLemments, 1982).

#### Что такое объективные цели

Специалисты, работающие в области психологии спорта и физической культуры, как правило, проводят разграничение между субъективными и объективными целями, затрачивая много времени на то, чтобы помочь своим клиентам или студентам поставить объективные цели и достичь их. Они могут определять эти цели как «достижение определенного эталона мастерства в выполнении задания, обычно за определенный отрезок времени» (Locke, Shaw, Saari, Latham, 1981, с. 145). Стремление добиться определенного снижения веса в течение 3 месяцев, определенного соотношения побед-поражений команды к концу сезона или улучшить свое время к следующим соревнованиям — все это — примеры объективных целей. Наше определение объективных целей включает цели, связанные с уровнем физической подготовки, и цели, связанные с результатом (Bug-ton, 1984; Martens, 1990).

**Цели, связанные с результатом.** Цели, связанные с результатом, как правило, акцентированы на соревновательный результат: выигрыш забега, завоевание медали, опережение соперника по числу набранных очков. Таким образом, достижение этих целей зависит не только от ваших усилий, но и от способностей и игры соперника. Вы можете сыграть лучший в своей жизни матч на теннисном корте и, тем не менее, проиграть, следовательно, не достичь поставленной цели — выиграть матч.

**Цели, связанные с результатом, направлены на достижение победы в соревновании, тогда как цели, связанные с уровнем физической подготовки — на достижение эталонов, основанных на вашей предыдущей деятельности, а не на деятельности других**

**Цели, связанные с уровнем физической подготовки.** Цели, связанные с уровнем физической подготовки, направлены на достижение уровня, сравнимого с предыдущим. Именно поэтому такие цели отличаются большей гибкостью и контролируются вами. Например, если вы теннисист, вы можете поставить цель увеличить процент «подкрученных» подач с 70 до 80. Достижение целей, связанных с деятельностью, не зависит от действий вашего соперника, а зависит только от вас. Кроме того, эти цели, как правило, ассоциируются с меньшими уровнями тревожности и более высоким уровнем спортивных достижений во время соревнований по сравнению с целями, связанными с результатами. Поэтому спортсменам рекомендуют отдавать предпочтение целям, связанным с уровнем физической подготовки.

### **Эффективность определения цели**

Психологи (особенно работающие в области психологии труда) изучали процесс определения целей в качестве метода мотивации. Они обращали внимание на то, способствует ли улучшению деятельности постановка конкретных, труднодостижимых целей по сравнению с постановкой простых целей, таких как приложение максимума усилий, или неиспользованием целей.

### **Цель представляет собой достижение определенного эталона мастерства в выполнении задания, как правило, в течение определенного времени**

Результаты проведенных исследований показали положительное влияние процесса определения или постановки целей (Locke et al., 1981;

Mento, Steel, Karpen, 1987). Более чем в 90 % исследований было выявлено продолжительное и существенное влияние постановки целей на поведение или действия как учащихся начальной школы, так и профессиональных ученых. Следовательно, процесс постановки цели — весьма эффективный бихевиористический метод!

### **Процесс постановки целей — существенный метод повышения уровня спортивной деятельности, однако его эффективность во многом зависит от правильного осуществления этого процесса**

Ученые анализировали взаимосвязь между различными видами целей (например, конкретные или общие, долгосрочные или кратковременные) и заданий (например, количество приседаний, выполненных за 3 мин, результат в плавании на определенную дистанцию, процент точных попаданий при выполнении штрафных бросков в баскетболе; Weinberg, 1992). В одном из исследований баскетболисты колледжей ставили конкретные или общие цели на 8-недельный период, касающиеся выполнения основных баскетбольных навыков и умений (отработка дриблинга, выполнение штрафных бросков). При постановке конкретных целей, в отличие от общих, отмечалось повышение уровня спортивной деятельности, однако при выполнении не всех заданий, а лишь менее сложных (Burton, 1989).

Хотя исследования в области общей и спортивной психологии показывают значительное влияние процесса определения целей на уровень спортивной деятельности, необходимо отметить важность планирования и всестороннего понимания этого процесса. Помимо регулярного использования программ определения целей необходимо внимательно следить за этим процессом, с тем чтобы выяснить, когда и при каких условиях процесс определения целей является наиболее эффективным.

### **Почему процесс постановки целей действует**

Существует две точки зрения, объясняющих влияние целей на поведение или действие: (а) непосредственно механистическая и (б) основанная на косвенном процессе мышления. Согласно первой точке зрения, цели влияют на спортивную деятельность посредством одного из четырех способов (Locke, Latham, 1985):

1. Цели направляют внимание на важные элементы выполняемого умения или навыка.
2. Цели мобилизуют усилия человека.
3. Цели поддерживают настойчивость человека.
4. Цели способствуют развитию новых стратегий усвоения.

Например, когда футболисты ставят определенные цели улучшить игру, они акцентируют свое внимание на определенных умениях и навыках, которые требуют улучшения, например, выполнения угловых ударов, движения без мяча и т.д.

Цели также мобилизуют усилия и поддерживают настойчивость благодаря побудительным мотивам или стимулам. Например, пловец не хочет проводить тренировочное занятие в определенный день и не может себя заставить это сделать. Однако разделив дистанцию, которую он должен проплыть, на 10 равных частей (целей), он тем самым создает стимулы для выполнения работы.

Снижение массы тела на 50 фунтов' представляется весьма труднодостижимой целью, требующей значительного упорства и настойчивости. Однако определив субцель — еженедельное снижение массы на 1—2 фунта — и следя за ее выполнением, вы не утратите мотивации и достигнете главной цели.

И, наконец, скрытым преимуществом определения целей является развитие новых стратегий усвоения. Например, хоккейный вратарь может усвоить новые стратегии выбивания шайбы из своей зоны защиты после ее остановки благодаря тому, что он поставит цель попытаться ограничить количество бросков по своим воротам.

Согласно второй точке зрения, цели влияют на спортивную деятельность косвенно, путем воздействия на психологическое состояние человека, включая такие факторы, как уровень тревожности, удовлетворения и уверенности в себе (Burton, 1984; Garland, 1985). По мнению Бартон (Burton, 1989), спортсмены, ставящие цели, связанные с результатом, испытывают более высокий уровень тревожности и менее уверены в себе во время соревнований, поскольку достижение цели не зависит только от них. В то же время спортсмены, ставящие цели, связанные с уровнем физической подготовки, испытывают меньший уровень тревожности и более уверены в себе, поскольку достижение поставленной цели зависит только от них.

В исследовании Бартон (Burton, 1989) пловцы — учащиеся колледжей принимали участие в программе определения целей. Преимущество отдавалось целям, связанным с деятельностью. Было установлено, что спортсмены с высокой способностью (по сравнению с низкой) определения целей испытывали меньший уровень тревожности, были более уверенными в себе и улучшили результаты. Иными словами, цели косвенно влияют на спортивную деятельность путем воздействия на психическое состояние. В этой связи необходимо контролировать влияние процесса определения целей на психическое состояние.

1 фунт = 453,6 г

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

На основании исследовательской и практической деятельности можно выделить несколько основных принципов определения целей (Gould, 1993). Правильное применение этих принципов обеспечивает надежную основу для разработки программы определения целей.

1. Ставить конкретные цели
2. Ставить трудные, но реальные цели
3. Ставить долгосрочные и краткосрочные цели
4. Ставить цели, направленные на повышение уровня физической подготовки
5. Записывать (регистрировать) цели
6. Разрабатывать стратегии достижения целей
7. Учитывать личность занимающегося
8. Способствовать индивидуальному вкладу участника
9. Обеспечивать поддержку в определении цели
10. Обеспечивать оценку целей

### 1. Ставьте конкретные цели

Конкретные цели обеспечивают более эффективное изменение поведения или действия по сравнению с общими целями. Тем не менее многие преподаватели, тренеры и инструкторы по физической подготовке по-прежнему наставляют своих подопечных, говоря им: «Проявляйте максимум усилий». Цели должны быть предельно конкретными. Например, цель снизить уровень содержания холестерина в организме — очень общая и неконкретная по сравнению с целью снизить содержание холестерина с 290 до 200, отказавшись от потребления вечером ваших любимых картофельных чипсов, содержащих большое количество жира, и начав программу занятий ходьбой 4 раза в неделю. Эффективность цели определяется ее конкретностью.

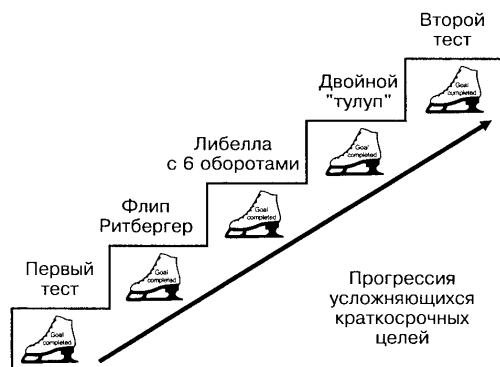
**Конкретные цели в отличие от общих, типа «приложить максимум усилий», обеспечивают наиболее эффективное изменение поведения**

### 2. Ставьте трудные, но реальные цели

Чтобы поставленная цель была эффективной, она должна быть достаточно трудной, но достижимой, то есть реальной. Если для достижения поставленной цели не требуется больших усилий, люди теряют интерес к программе определения целей. В то же время труднодостижимые цели приводят к разочарованию занимающегося, снижению уровня уверенности в себе и низким результатам. Таким образом, очень важно поставить достаточно трудную цель, которую, вместе с тем, можно достичь. В этой связи необходимо учитывать способность каждого занимающегося. Если у преподавателя или тренера мало опыта в данном виде деятельности или он не успел достаточно хорошо познакомиться со своими подопечными, в этом случае целесообразно определить легко достижимые цели. Когда же станет очевидным, что поставленные цели слишком простые, следует поставить новые, более сложные.

### 3. Ставьте долгосрочные и краткосрочные цели

К сожалению, основные изменения поведения или действий не происходят сразу же. Поэтому приходится ставить как долгосрочные, так и краткосрочные цели. Этот принцип можно представить в виде лестницы, вершина которой соответствует долгосрочной цели (мечте), нижняя ступенька — данному уровню возможностей, а остальные ступеньки от нижней к верхней — связанным между собой краткосрочным целям. На рис. 17.1 показан «лестничный принцип» определения целей группой 8—11-летних фигуристок. Долгосрочной целью фигуристок являлось достижение очередного уровня тестирования (выполнение заданного «набора» умений и навыков), однако они еще не были готовы к этому. Поэтому тренер определил краткосрочные цели (постепенное совершенствование умений и навыков), позволяющие подготовить юных фигуристок к достижению очередного уровня тестирования. Эту «лестницу» повесили в тренировочном зале, и всякий раз, когда фигуристка в полной мере овладевала определенным умением или навыком, на соответствующую ступеньку наклеивали наклейку с изображением конька — и так до тех пор, пока все краткосрочные цели и, следовательно, долгосрочная, были достигнуты.





**Рис. 17.1.** "Лестничный" принцип определения целей начинающей фигуристки

Подобный «лестничный» принцип определения долгосрочных и краткосрочных целей с успехом применяли многие ведущие спортсмены, включая чемпионов мира и Олимпийских игр. Он также может быть с успехом использован и в программах физических занятий для всех желающих.

Долгосрочные и краткосрочные цели можно соединять. Терри Орлик (T.Orlick, 1986) разработал специальную форму (табл. 17.1), объединяющую долгосрочные цели спортсмена с рядом более срочных, кратковременных целей физического и психологического характера. Форма также обеспечивает прогрессию целей, начиная от таких, которые можно достичь немедленно, до более трудных и отдаленных. Подход Т.Орлика можно с успехом использовать в различных ситуациях.

#### **4. Ставьте цели, связанные с уровнем физической подготовки**

Очень трудно не думать о победе, а также не сравнивать свои результаты с результатами других. В конце концов, люди обращают главное внимание на победу или поражение, а не на ваши индивидуальные достижения. Поэтому неудивительно, что спортсмены ставят такие цели, как выиграть матч, выиграть чемпионат или преодолеть определенного соперника.

Как ни странно лучший способ выиграть чемпионат или преодолеть определенного соперника — сконцентрировать внимание на целях, связанных с уровнем физической подготовки. Чрезмерный акцент на целях, связанных с результатом, повышает уровень тревожности во время соревнований, и спортсмен не может сконцентрировать свое внимание на предстоящем задании.

Таким образом, целесообразно постоянно акцентировать внимание на целях, связанных с уровнем физической подготовки. Для каждой определенной спортсменом цели, связанной с результатом, необходимо поставить несколько целей, связанных с уровнем физической подготовки, которые должны обеспечить достижение запланированного результата. Например, если вы работаете со школьной командой по софтболу, игроки которой хотят стать чемпионами города, вы должны акцентировать внимание на целях, связанных с уровнем физической подготовки, таких, как улучшение качества выполнения подач, повышение среднего процента захвата «дома» противника и т.п. Поощряйте усилия, направленные на достижение этих целей, и отмечайте «движение» к этим целям на протяжении сезона.

#### **Таблица 17.1. Анкета краткосрочных и долгосрочных целей**

1. Цель-мечта (долгосрочная) — Какова ваша долгосрочная цель-мечта? Чего вы можете достичь со временем, приложив к этому все свои усилия?

2. Цель-мечта (на этот год) — Какова ваша цель-мечта на этот год? Чего вы можете достичь, приложив в этом году все свои усилия?

3. Реальная цель, связанная с уровнем физической подготовки (на этот год) — Какова ваша реальная цель, связанная с уровнем физической подготовки, которую вы можете достичь в этом году (исходя из вашего теперешнего уровня мастерства, ваших потенциальных возможностей и текущего уровня мотивации)?

4. Цель самопрития —

а. сможете ли вы нормально воспринимать себя и извлечь урок из своего опыта, независимо от того, удастся ли вам достичь вашей цели, связанной с уровнем физической подготовки в этом году, или нет?

б. Если вам не удастся достичь поставленной цели, связанной с уровнем физической подготовки, насколько вы будете воспринимать себя как достойную личность?

Полное	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Полное
непритие												притие

5. Способны ли вы поставить цель, приложить максимум усилий (то есть все на что вы способны) сегодня и получить удовлетворение от достижения этой цели?

6. Психологическая цель (на этот год) — Какую важную цель с точки зрения психологической подготовки или контроля вы должны поставить в этом году? Это может быть конкретная цель, связанная с психологической подготовленностью к соревнованию, концентрацией внимания во время выступления, сохранением уверенности в себе, улучшением межличностных взаимоотношений и т.д.

7. Ежедневная цель — (А) Поставьте личную цель на завтрашнее тренировочное занятие. Запишите, что вы хотите сделать, выполнить или достичь. (Б) Можете ли вы ставить личную цель накануне каждого тренировочного занятия в этом году?

8. Что, по вашему мнению, можете сделать вы или другие, чтобы повысить гармонию между членами команды в этом году?

Данные Orlick (1986)

#### **5. Записывайте цели**

По мнению ряда спортивных психологов (Botterill, 1983; Harris, Harris, 1984; McClements, 1982), определив цели, их следует записать и повесить листик с записью на видном месте.

**На каждую цель, связанную с результатом, должно приходиться несколько целей, связанных с уровнем физической подготовки и ведущих к достижению запланированного результата**

Существуют различные методы регистрации поставленных целей. Наиболее целесообразно записывать цели на карточках, которые можно поставить возле зеркала в спальне, чтобы они постоянно «напоминали» о себе.

#### **6. Разрабатывайте стратегии достижения целей**

Определение целей без разработки соответствующей стратегии их достижения — все равно что путешествие на машине в незнакомой местности без карты дорог. Разработанная стратегия должна быть конкретной. Например, участие в программе занятий ходьбой, обеспечивающей еженедельный расход энергии до 2500 ккал., представляет собой стратегию для снижения массы тела на 20 фунтов в течение 5 мес.

Стратегия достижения поставленной цели должна быть достаточно гибкой. Вместо определения дней выполнения какого-либо упражнения, например, упражнения с отягощениями — понедельник, среда и пятница, лучше отметить, что вы будете проводить занятия с отягощениями 3 раза в неделю. Если по какой-то причине вы не сможете провести занятия в один из определенных вами дней, вы сможете провести его в другой день и, таким образом, выполните поставленную цель.

### 7. Учитывайте личность занимающегося

Помогая спортсменам и людям, занимающимся физической культурой, ставить цели и достигать их, очень важно учитывать особенности их личности. Уровень мотивации человека и его ориентации на достижение цели оказывают существенное влияние на цели, которые он ставит перед собой, а также на сам процесс постановки целей. Успешно выступающие спортсмены, для которых характерны высокие уровни мотивации к достижению успеха и низкие уровни мотивации к избеганию неудач, как правило, ставят трудные, но вполне реальные цели. А спортсмены, выступающие неудачно, характеризующиеся высокими уровнями мотивации к предотвращению неудач и низкими уровнями мотивации к достижению успеха, обычно ставят либо очень легкие, либо очень трудные цели.

Следует также отметить такую особенность. Люди с высокой степенью соревновательности акцентируют внимание на целях, связанных с результатом, в отличие от людей с высокой ориентацией на задание, которые отдают предпочтение целям, связанным с уровнем физической подготовки.

Осознание этих различий поможет определить, чего следует ожидать от людей, которым вы помогаете в определении целей. Успешно выступающие спортсмены с высоким уровнем ориентации на задание должны хорошо реагировать на ваше стремление помочь им с определением целей. Менее успешно выступающим спортсменам, ориентированным на результат, придется постоянно напоминать о важности постановки реальных целей, связанных с уровнем физической подготовки, а также постоянно контролировать их. При работе с детьми также необходимо прилагать много усилий, чтобы обеспечить концентрацию усилий на постановку целей, связанных с уровнем физической подготовки.

### 8. Способствуйте приложению усилий со стороны занимающихся для достижения поставленных целей

Человек никогда не достигнет поставленной цели, если не будет прилагать усилий к ее достижению. Поэтому необходимо всячески содействовать занимающимся в достижении поставленных целей и обеспечивать непрерывную обратную связь.

Преподаватели и тренеры не должны ставить цели за своих подопечных — как непосредственно, так и косвенно. Они сами должны это делать при вашем содействии.

### 9. Обеспечьте поддержку в постановке целей

Другие люди также могут оказать помощь в постановке целей спортсменам, учащимся и людям, занимающимся физической культурой. Однако довольно часто этого не происходит. Например, тренер школьной команды по лак-россу, игроки которой принимают участие в районном чемпионате, поставил вместе со своими подопечными ряд целей, связанных с уровнем физической подготовки. В то же время родители спортсменов, их преподаватели и друзья очень часто акцентируют внимание на достижении победы в чемпионате. В такой ситуации тренер должен объяснить всем заинтересованным лицам большую важность целей, связанных с уровнем физической подготовки, по сравнению с целями, связанными с результатом. Для этого ему необходимо провести собрание или написать письма родителям спортсменов.

И, наконец, профессиональные специалисты должны проявлять истинный интерес к людям, с которыми они работают. Они должны анализировать цели, поставленные занимающимися, поощрять их усилия, интересоваться их успехами и т.д.

## Эффективность определения человеком целей во многом зависит от поддержки авторитетных для него людей

### Обеспечение оценки целей и обратной связи — неотъемлемое условие, обеспечивающее изменение поведения

### 10. Обеспечьте оценку целей

Чтобы поставленные цели способствовали эффективному изменению поведения и уровня физической подготовки, крайне важно обеспечить обратную связь. Вместе с тем очень часто наблюдается неспособность обеспечить оценку целей и обратную связь.

Оценку целей следует начинать в самом начале программы постановки целей и непрерывно осуществлять ее в процессе реализации программы. Оценка может осуществляться различным образом (табл. 17.2). Основным требованием является постоянство. Очень часто люди, затратив много времени на определение и постановку целей, фактически сводят все на нет, не обеспечивая оценки и обратной связи.

Таблица 17.2. Формы оценки целей

Цель	Стратегия оценки цели
Снизить за 6 мес. массу тела на 20 фунтов физической подготовке о своей массе тела	Занимающийся еженедельно сообщает инструктору по фи-
Увеличить к концу сезона процент точности выполнения выполнения штрафных бросков с 65 до 72	Менеджер команды ведет статистический учет точности штрафных бросков после каждой игры и вычисляет средний показатель
Посещать реабилитационный центр Зраза в неделю до полного выздоровления	Ведение учета посещаемости в реабилитационном центре, информирование тренера о посещаемости
Повысить уровни концентрации внимания во время тренировочных занятий	Тренер каждую неделю дает спортсменам для заполнения карточку рейтинга концентрации внимания

от 0 (низкий) до 10 (высокий).

Улучшить взаимоотношения между учащимися класса

Учитель регистрирует проявления дружеских взаимоотношений каждую неделю и вывешивает информацию о достижениях каждого класса на специальной информационной доске

## РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

Подобно тому как, например, баскетбольный тренер разрабатывает план на игру, специалист в области физической подготовки должен разрабатывать систему или план определения целей на основании 10 основных принципов, которые мы только что рассмотрели. Несмотря на наличие множества различных систем определения целей большинство из них включают три основных этапа:

1. Подготовку инструктора-руководителя
  2. Обучение и усвоение
  3. Реализацию и контроль
- Рассмотрим каждый из этих этапов.

### Подготовка инструктора-руководителя

Хороший тренер или инструктор должен тщательно обдумать и подготовить процесс определения целей.

**Оценка способностей и потребностей.** Первый шаг заключается в оценке способностей и потребностей участников. Основываясь на своем знании спортсмена, тренер должен определить те аспекты, которые, по его мнению, требуют улучшения. Если тренер мало что знает о спортсмене, рекомендуется составить перечень всех умений и навыков, необходимых для данного вида деятельности. После этого следует предложить спортсмену оценить свой уровень мастерства относительно каждого из приведенных навыков и умений.

**Ставьте цели относительно различных аспектов.** Слишком часто люди ставят цели, связанные только с уровнем физической подготовки. Однако цели могут и должны относиться к разнообразным аспектам (табл. 17.3), включая:

- индивидуальные умения и навыки;
- командные умения и навыки;
- уровни подготовленности;
- игровое время;
- получение удовлетворения;
- психологические умения и навыки.

**Определение факторов, которые могут повлиять на систему определения целей.** Прежде чем поставить цель, необходимо учесть потенциальные способности спортсмена, его работоспособность и т.п. Например, нет смысла ставить цель дополнительно заниматься после тренировочных занятий для недисциплинированного спортсмена. Более целесообразно для такого спортсмена ставить цели, которые можно достичь во время тренировочных занятий, или еще лучше — поставить цель повысить уровень дисциплинированности и самоотдачи во время тренировочных занятий.

**Планирование стратегий достижения поставленных целей.** Необходимо разрабатывать стратегии, с помощью которых спортсмены могут достичь поставленных целей. Цели малоэффективны, если не предусмотрены конкретные и реальные стратегии их достижения.

Таблица 17.3. Аспекты определения целей

Аспект цели	Цель
Индивидуальные умения и навыки	Я улучшу свой результат на 4 с на дистанции 400 м, увеличив скорость бега на первых 100 м дистанции за счет более мощного старта
Командные умения и навыки	Команда борцов нашего колледжа увеличит процент успешно выполненных бросков с 54 до 62 к середине сезона соревнований
Уровень подготовленности	Человек, ведущий малоподвижный образ жизни, снизит частоту сердечных сокращений в покое с 71 до 61 в 1 мин, начав посещать занятия аэробными танцами продолжительностью 50 мин 3 раза в неделю в течение следующих 5 мес.
Игровое время	Новичок университета завоюет право стать полноправным членом футбольной команды, приняв участие не менее чем в 16 играх сезона
Удовлетворение	Профессиональный теннисист-ветеран получит удовлетворение от более частых поездок, поскольку у него появится возможность посетить исторические места в каждом новом городе
Психологические умения и навыки	Прыгун в воду попытается восстановить уверенность в себе

при выполнении прыжка в 2,5 оборота, мысленно представляя его успешное выполнение перед каждой попыткой во время тренировочного занятия

## Обучение и усвоение

Завершив этап подготовки и планирования, тренер, преподаватель или инструктор по физической подготовке может приступить к непосредственному обучению спортсменов наиболее эффективным методам определения целей.

**Планирование проведения собраний.** Перед проведением тренировочных или учебных занятий рекомендуется провести официальное собрание или ряд официальных собраний. Во время таких собраний тренер и спортсмены должны обсудить примеры эффективных и неэффективных целей. Участникам не следует сразу же приводить примеры целей. Их необходимо ознакомить с процессом определения целей и дать время все осмыслить. Тренер или инструктор могут провести обсуждение конкретных целей на очередном собрании или тренировочном занятии.

**Концентрация внимания на одну цель.** Вначале рекомендуется определять одну цель. Тренер может помочь каждому спортсмену выбрать соответствующую цель из его списка. После этого спортсмен должен правильно определить цель и разработать реальную стратегию ее достижения. После того как спортсмены научатся ставить и достигать одну цель, они могут попробовать ставить несколько целей сразу.

## Реализация и контроль

После того как спортсмены или занимающиеся научатся ставить цели, они начинают подготовку перечня соответствующих целей. Тренер или инструктор должны оказать помощь в оценке цели, а также контроле.

**Определение наиболее подходящего метода для оценки целей.** Многие тренеры поручают осуществление оценки своим менеджерам, которые ведут статистический учет, касающийся целей, поставленных каждым игроком. Некоторые преподаватели физического воспитания прибегают к регулярным тестированиям своих подопечных. Это позволяет обеспечить обратную связь с ними, посредством которой учащиеся узнают о своем продвижении к поставленным целям.

## Необходимо периодически осуществлять переоценку поставленных целей

**Обеспечение поддержки.** На протяжении сезона тренер должен интересоваться целями, поставленными его подопечными, и публично поощрять их продвижение к достижению целей. Это обеспечивает достаточный уровень мотивации спортсменов к достижению поставленных целей.

**Планирование переоценки целей.** В некоторых случаях поставленные цели «не срабатывают». Например, теннисист поставил цель выполнить 40 % точных первых подач, но в процессе тренировочных занятий выясняется, что он без труда выполняет 50 % точных подач. В таком случае цель следует усложнить. Другие спортсмены могут первоначально поставить слишком трудные цели, которые придется немного облегчить. Травмы и болезни также могут вынудить внести коррективы в поставленные цели. Поэтому необходимо время от времени осуществлять переоценку поставленных целей. Изменение и корректировка целей — неотъемлемая часть процесса определения целей.

## ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОЦЕССОМ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

При реализации программ постановки целей могут возникать определенные проблемы (Gould, 1993). Наиболее типичные из них:

- неспособность поставить конкретные цели;
- постановка слишком большого числа целей одновременно;
- неспособность откорректировать цели, если они не достигаются;
- неспособность поставить цели, связанные с уровнем физической подготовки;
- отсутствие оценки и контроля. Коротко рассмотрим эти проблемы.

### Неспособность поставить конкретные цели

Очень часто спортсмены и занимающиеся не могут четко определить цель. Примером может служить цель «улучшить подачу» (теннис). Такую цель следует конкретизировать следующим образом: «повысить точность подач с 60 % до 70 % за счет улучшения согласованности действий при выполнении удара по мячу».

Наставники должны контролировать первоначально поставленные цели и обеспечивать обратную связь. Кроме того, необходимо научить спортсменов и занимающихся использовать цифровые данные при постановке целей, то есть определять проценты, метры, килограммы и т. п. И еще: при постановке целей, связанных со спортивными навыками и умениями, необходимо включать в цель конкретные характеристики улучшения техники (например, «улучшить технику бега по наклонной вниз за счет сокращения длины шага»).

### Постановка слишком большого числа целей одновременно

Люди, не имеющие достаточного опыта, в процессе определения целей, как правило, имеют тенденцию ставить слишком много целей одновременно. В таких случаях инструктор практически не может контролировать эти цели и осуществлять обратную связь. Кроме того, когда сразу ставится слишком много целей, практически все они не выполняются.

**Поначалу следует ставить сразу одну или две цели. Только опытные занимающиеся могут ставить одновременно большее число целей**

Необходимо ставить сразу одну или две цели. Если эти цели краткосрочные (достигаются в течение 2 нед, а не 5 мес), уровень мотивации занимающегося сохраняется и даже повышается. Кроме того, при краткосрочных целях их легче контролировать, а также легче обеспечивать обратную связь.

### Неспособность корректировать цели

Довольно трудно корректировать поставленные цели. В одном из исследований с участием пловцов спортсмены не испытывали никаких трудностей с коррекцией целей в сторону их усложнения, в то же время после получения травмы или заболевания им было чрезвычайно трудно с психологической точки зрения откорректировать цели в сторону их облегчения (Burton, 1989).



Рис. 17.2. Корректировка целей в сторону упрощения: поддержание положительной перспективы благодаря использованию «лестничного» принципа

Для устранения этой проблемы можно использовать два способа. Во-первых, с самого начала осуществления программы постановки целей обсудите с занимающимися необходимость корректировать поставленные цели как в сторону их усложнения, так и упрощения. Таким образом вы добьетесь того, что занимающиеся будут воспринимать корректировку как естественную составляющую процесса. Во-вторых, если поставленную цель следует упростить вследствие заболевания или травмы, используйте «лестничный» принцип, внося изменения таким образом, чтобы конечная цель превышала первоначально поставленную (до заболевания или травмы). В этом случае упрощенная цель рассматривается как временная «передышка» перед достижением более высокой цели (рис. 17.2).

### Неспособность поставить цели, связанные с уровнем физической подготовки

Довольно часто спортсмены неспособны поставить цели, связанные с уровнем физической подготовки, они ставят цели, связанные с результатом. Очень важно подчеркивать необходимость определения целей, связанных с уровнем физической подготовки, на протяжении спортивного сезона. Тренеры и инструкторы должны быть очень внимательными, чтобы не допустить неосознанного акцентирования внимания на целях, связанных с результатом. Они должны тщательно оценивать цели, связанные с уровнем физической подготовки, как после победы, так и после поражения.

### Необеспечение контроля и оценки

«Провал» программ определения целей чаще всего связан с отсутствием контроля и оценки целей. Поэтому крайне важно разработать соответствующий план контроля и оценки целей. Отсутствие оценки и контроля означает пустую трату времени и усилий в процессе определения целей.

### РЕЗЮМЕ

Цель представляет собой стремление к определенному действию. Цели могут быть субъективными и объективными, а также направленными на повышение уровня физической подготовки или результат. Как показывают результаты исследований, цели —

мощное средство воздействия на изменение поведения. Цели непосредственно влияют на поведение, направляя внимание человека на важные элементы умения (навыка) или задания, повышая мотивацию и способствуя развитию новых стратегий усвоения. Цели влияют на поведение косвенно, вызывая изменение важнейших психологических факторов, таких как уверенность в себе, тревожность и удовлетворенность. Основные принципы определения целей включают постановку конкретных целей, трудных, но реальных, как краткосрочных, так и долгосрочных, а также целей, направленных на повышение уровня физической подготовки. Другие принципы включают запись целей, разработку стратегии достижения целей, учет особенностей личности каждого человека, обеспечение поддержки и оценки целей. Эти принципы создают основу трехэтапной системы определения целей, которая включает инструктора-руководителя, обучение и усвоение, а также контроль.

Характерными проблемами, связанными с процессом постановки целей, являются неспособность поставить конкретные цели, определение слишком большого количества целей одновременно, неспособность корректировать цели, неспособность ставить цели, направленные на повышение уровня физической подготовки, отсутствие контроля и оценки целей.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем отличаются субъективные цели от объективных? Какая разница между целями, направленными на результат и на повышение уровня физической подготовки?
2. Сравните две точки зрения, объясняющие влияние постановки целей на поведение, — «непосредственно механистическую» и основанную на «косвенном процессе мышления».
3. Определите основной принцип определения целей, относящийся к каждому из следующих аспектов: конкретность цели; трудность цели; краткосрочные — долгосрочные цели; цели, направленные на повышение уровня физической подготовки — на результат; регистрация целей (запись); стратегии для достижения поставленных целей; личность занимающегося; индивидуальный вклад занимающегося; поддержка цели; оценка цели.
4. Почему спортивные психологи рекомендуют спортсменам отдавать предпочтение целям, направленным на повышение уровня физической подготовки, а не целям, направленным на результат?
5. Что собой представляет «лестничный» принцип определения целей и чем обусловлена его важность?
6. Какие три основных этапа следует учитывать при разработке системы определения целей? Что характерно для каждого этапа?
7. Какие пять наиболее характерных проблем связаны с процессом постановки целей?
8. Почему важно периодически корректировать цели?

# 18

## ГЛАВА

# Концентрация внимания

Многие спортсмены ошибочно считают, что концентрация внимания необходима только во время соревнований. Однако это не так. Подобно другим психологическим умениям и навыкам концентрацию внимания нужно развивать и тренировать. Вторым важным аспектом концентрации внимания:

малейшая утрата внимания может стоить победы. Даже в соревнованиях, которые длятся несколько часов или дней, кратковременный период утраты концентрации внимания может свести на нет все усилия спортсмена. Поэтому крайне важно концентрировать внимание на протяжении всего соревнования.

В этой главе вы узнаете о

- том, что такое концентрация внимания
- различных типах поля внимания
- том, как смещать поле внимания
- различных проблемах, связанных с вниманием
- внутренней речи
- том, как измерять умение быть внимательным
- том, как расширять поле внимания

### ЧТО ТАКОЕ КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ

Определение понятия «концентрация внимания» состоит из двух частей: сосредоточение внимания на существенных аспектах окружения и поддержание сосредоточенности внимания. Как свидетельствуют результаты исследований в области спортивной психологии, соответствующая сосредоточенность внимания — важнейшее условие высокого уровня спортивной деятельности.

## Сосредоточенность на существенных (релевантных) аспектах окружения

Вернемся к нашему примеру, в котором баскетболисту за несколько секунд до окончания матча пришлось выполнить два штрафных броска (его команда проигрывала одно очко). Какие аспекты окружения были в этом примере релевантными? Выполнение естественных действий, предшествующих пробитию штрафных, то есть выполнение трех ударов мячом о пол, глубокий вдох, взгляд на корзину и сосредоточенность на переднем крае корзины. Нерелевантными аспектами в этом примере были: расположение игроков, выкрики болельщиков местной команды, их размахивания руками и флажками.

Способность сосредоточить внимание на релевантных аспектах и «отключиться» от всех посторонних движений и шума — важнейшее условие точного выполнения штрафных бросков.

## Поддержание сосредоточенности внимания

Многие спортсмены переживают моменты триумфа, в то же время лишь единицы способны поддерживать высокий уровень игры на протяжении всего соревнования. Крис Эверт никогда не отличалась исключительными физическими данными, вместе с тем никто не мог с ней сравниться в способности сохранять сосредоточенность внимания на протяжении всего матча. На нее практически не действовали нерелевантные аспекты окружения, такие как пропущенные легкие мячи, плохое судейство, шум толпы и т.п. Благодаря своей высокой концентрации внимания она смогла стать чемпионкой.

Поддерживать сосредоточенность внимания длительное время не так уж и просто. Например, в соревновании по гольфу спортсмены обычно должны пройти 72 лунки. Предположим, после 70 лунок вы опережаете соперника. Но вот, когда вы готовитесь выполнить удар по 71-й лунке, у вас вдруг возникает мысль о призе за победу в чемпионате. Эта кратковременная утрата внимания приводит к тому, что вы промахиваетесь. В результате вы утрачиваете свое преимущество и финишируете вторым. Таким образом, потеря концентрации внимания на незначительное время стоит вам звания чемпиона.

Теперь рассмотрим в качестве примера марафонский бег. Можно предположить, что в забеге, который длится 2—3 ч, кратковременная утрата внимания вряд ли имеет существенное значение. Вы глубоко ошибаетесь. Как показывают исследования когнитивных стратегий, используемых сильнейшими марафонцами, наиболее успешно выступающие из них во время соревнования применяют сочетание ассоциативной (контроль за функциями организма и ощущениями — частота сердечных сокращений, мышечное напряжение, частота дыхания) и диссоциативной (отвлечение) стратегии внимания (Silva, Applebaum, 1989). Менее успешно выступающие марафонцы используют исключительно диссоциативную стратегию внимания. Эта стратегия предусматривает «отключение» физиологической обратной связи с целью противостоять утомлению во время забега. Однако из-за отсутствия сосредоточенности внимания на том, что происходит в организме спортсмена, он часто оказывается не готовым к существенным изменениям, таким как, например, мышечные судороги или так называемое явление мертвой точки, когда спортсмен вдруг ощущает, что не может двигаться дальше.

## Концентрация внимания — это способность поддерживать сосредоточенность внимания на существенных (релевантных) аспектах окружения

Утомление, естественно, влияет на концентрацию внимания. Как отмечал Род Лейвер, когда вы вынуждаете себя еще больше сконцентрировать свое внимание, это значит, что вы начинаете уставать.

## ТИПЫ ПОЛЯ ВНИМАНИЯ

Большинство людей считают, что концентрация внимания представляет собой явление по типу «все или ничего», то есть человек либо может концентрировать внимание, либо не может. Как показывают результаты исследований в области спортивной психологии, некоторые виды поля внимания играют важную роль в определенных видах спорта и занятиях физической культурой.

На данном этапе наиболее фундаментальными исследованиями значения типа поля внимания в спорте является теоретические исследования Найдиффера (Nideffer, 1976, 1981), который рассматривает поле внимания с точки зрения широты (широкое — узкое) и направления (внутреннее — внешнее).

### Концентрация внимания

*Футбольный защитник должен хорошо разбираться, что существенно (релевантно), а что несущественно (нерелевантно). Предположим, он владеет мячом и ищет открытого партнера. Вот он нашел открытого партнера и уже собрался сделать ему пас, когда краем глаза заметил 250-фунтового линейного игрока соперников, готового «врезаться» в него. Как оценить этого линейного игрока? Если защитник успеет передать мяч партнеру, прежде чем линейный игрок атакует его, то линейного игрока можно считать нерелевантным объектом. Если защитник определит, что он не успеет передать мяч партнеру до того, как линейный игрок соперников атакует его, тогда последний становится релевантным объектом, указывающим защитнику на необходимость избежать столкновения и отдать пас партнеру в более выгодной ситуации.*

• При широком поле внимания человек способен одновременно воспринимать несколько событий или явлений. Этот тип поля внимания имеет большое значение в тех видах спорта, в которых спортсмены должны постоянно реагировать на быстро изменяющиеся игровые ситуации (баскетбол, футбол).

• Узкое поле внимания наблюдается в тех случаях, когда вы реагируете только на один или два аспекта. Примером может служить подающий в бейсболе, готовящийся произвести удар, или игрок в гольф, собирающийся отправить мяч в лунку.

- При внешнем поле внимания оно направляется на объект, например, на бейсбольный мяч или хоккейную шайбу, или же на перемещения соперника, например, в парных поединках теннисистов.
- Внутреннее поле внимания предполагает направление внимания на мысли и ощущения, например, тренер осуществляет анализ игры или прыгун в высоту готовится к разбегу.

Сочетание широты и направления поля внимания обеспечивает четыре различные категории, соответствующие различным ситуациям и видам спорта (табл. 18.1; рис. 18.1—18.4).

### Проблемы, связанные с концентрацией внимания

Многие спортсмены отмечают, что сталкиваются с проблемой концентрации внимания на протяжении всего соревнования. Как правило, такие проблемы связаны с тем, что спортсмены сосредоточивают свое внимание на несущественных (нерелевантных) аспектах. Рассмотрим наиболее типичные проблемы, с которыми сталкиваются спортсмены.

Широкое внешнее	Широкое внутреннее
Используется для быстрой оценки ситуации (например, футбольный форвард быстро оценивает расположение защитников соперников)	Используется для планирования и анализа (например, разработка плана стратегии игры)
Узкое внешнее	Узкое внутреннее
Используется для сосредоточения внимания исключительно на одном или двух аспектах (например, на мяче)	Используется для мысленного «прокручивания» предстоящего выступления или контроля эмоционального состояния (например, мысленное представление выполнения удара в лунку)

### СМЕЩЕНИЕ ПОЛЯ ВНИМАНИЯ

Очень часто во время соревнования бывает необходимо сместить поле внимания. Возьмем, к примеру, игру в гольф. Когда игрок готов приблизиться к мячу перед выполнением удара, он должен оценить внешние факторы: направление ветра, расстояние до лунки, наличие различных помех (выбоины, высокая трава и т.п.). Такая оценка требует широкого внешнего поля внимания. После оценки этой информации спортсмен использует свой предыдущий опыт выполнения удара в подобной ситуации, чтобы выбрать подходящую клюшку, а также определить, как выполнять удар. В этом случае используется широкое внутреннее поле внимания.

После того как спортсмен сформулирует план, он может проверить уровень своей напряженности, мысленно представить совершенное выполнение удара или выполнить глубокий, расслабляющий вдох. Таким образом он использует узкое внутреннее поле внимания. И, наконец, узкое внешнее поле внимания применяется, когда спортсмен концентрирует все свое внимание на мяче.

### При быстром изменении окружающих факторов так же быстро должно изменяться и поле внимания

#### Концентрация внимания на прошедших событиях

Многие люди не могут забыть того, что уже произошло, особенно если это была грубая ошибка. Концентрация внимания на прошедших событиях была причиной «краха» многих талантливых спортсменов.

#### Концентрация внимания на будущих событиях

Эта проблема особенно часто встречается среди молодых спортсменов, которые имеют склонность к мышлению, ориентированному на будущее. Как правило, они концентрируют свое внимание на последствиях определенных действий. Такое мышление очень часто принимает форму утверждений «что если»

- Что если я проиграю матч?
- Что если я совершу еще одну ошибку?
- Что если я получу травму?
- Что если я подведу своих товарищей по команде?

Такие ориентированные на будущее мысли и тревоги отрицательно влияют на концентрацию внимания, повышая вероятность совершения ошибок, и, следовательно, приводят к более низким результатам. Тревога или беспокойство не только отвлекают спортсмена, но и приводят к чрезмерному мышечному напряжению, которое, в свою очередь, отрицательно влияет на спортивные результаты (см. главу 14).

### МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ОПРЕДЕЛИТЬ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ПОЛЕ ВНИМАНИЯ?





Рис. 18.1. Широкое внутреннее поле внимания. Данные Weinberg (1988)

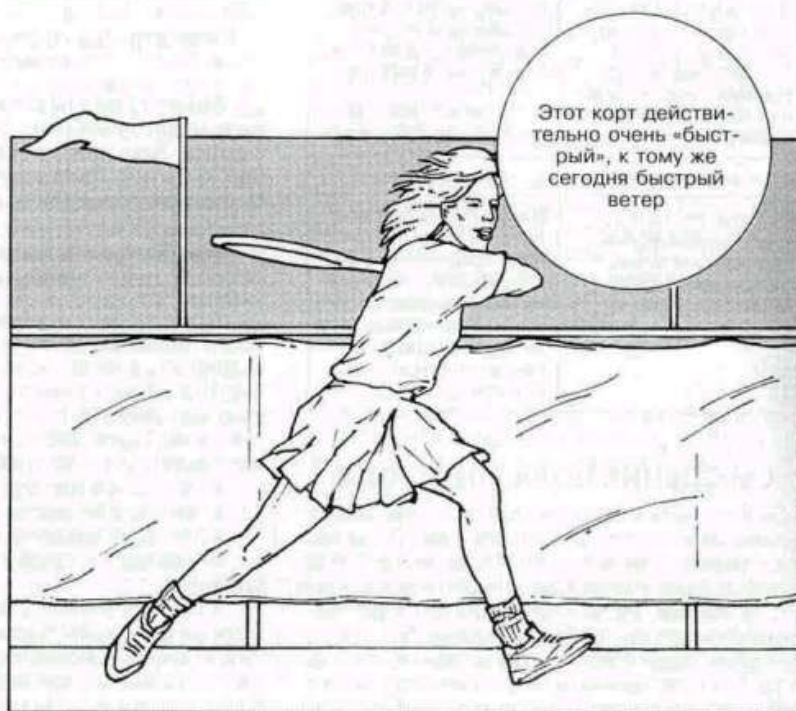


Рис. 18.2. Широкое внешнее поле внимания. Данные Weinberg (1988)

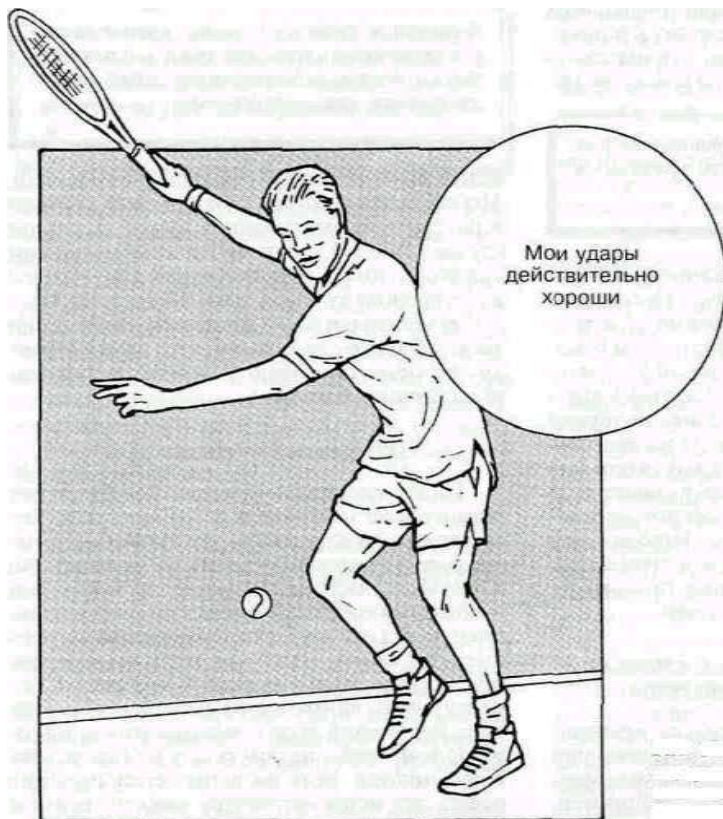


Рис. 18.3. Узкое внутреннее поле внимания.

Данные Weinberg (1988)

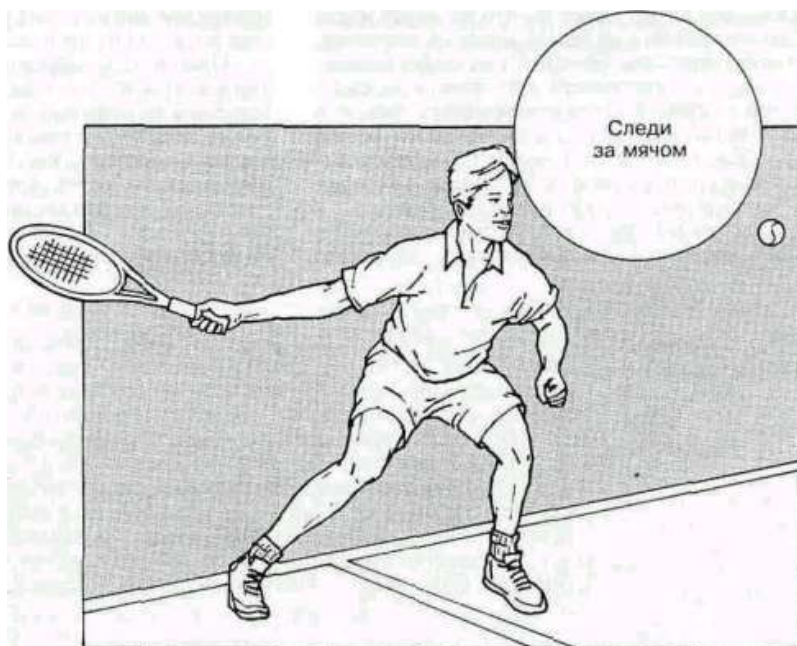


Рис. 18.4. Узкое внешнее поле внимания.

Данные Weinberg (1988)

**Концентрация внимания на прошедших или будущих событиях очень часто приводит к совершению ошибок**

Некоторые мысли, направленные в будущее, не имеют никакого отношения к спортивной ситуации. Мысли спортсмена могут «блуждать» где угодно. Например, спортсмены отмечают, что во время соревнования могут думать о том, что им предстоит сделать завтра в школе, о своих планах на вечер, о своей подруге или друге, о том, что они наденут на предстоящее свидание. Эти мысли довольно часто бывают произвольными, вы вдруг ловите себя на том, что думаете о вещах, которые не имеют никакого отношения к работе, выполняемой вами в данный момент. Подобная утрата концентрации внимания, несомненно, отрицательно влияет на спортивные результаты.

### **Распределение внимания на слишком большом количестве объектов**

Одна из трудностей, связанных с сохранением сосредоточенности внимания на протяжении всего соревнования, обусловлена наличием множества отвлекающих факторов. Например, люди, характеризующиеся широким внешним вниманием, замечают практически все происходящее вокруг, даже то, что не имеет никакого отношения к их деятельности. В частности, их могут отвлекать зрители. У них может возникнуть желание произвести впечатление на своих друзей и членов семьи. Стараясь это сделать, они могут попытаться выполнить то, что им не под силу. Так, баскетболист может попытаться выполнить дальний бросок с дистанции, с которой он никогда раньше не выполнял броски.

### **В соревновательных условиях крайне важно концентрировать внимание только на релевантных аспектах, не обращая внимания на различные отвлекающие факторы**

Зрители влияют на концентрацию внимания спортсменов и на их последующие действия, вынуждая их прилагать слишком много усилий. Мы все хотим показать себя с лучшей стороны в присутствии посторонних людей, в данном случае зрителей, поэтому начинаем слишком стараться, что обычно приводит к тому, что мы выступаем не лучше, а хуже. Некоторые люди лучше выступают перед зрителями, которых они знают. Однако для большинства людей зрители, которых они знают, являются сильным отвлекающим фактором.

### **Переоценка механики тела**

Иногда спортсмен чрезмерно концентрирует внимание на механике и движениях тела. Естественно, нельзя сказать, что узкое внутреннее поле внимания всегда является недостатком. Когда вы изучаете новое умение или навык, вам необходимо концентрировать внимание внутри, с тем чтобы овладеть кинестетическим ощущением движения. Например, если вы изучаете технику езды на лыжах с горы, вам следует акцентировать внимание на перемещении веса тела, положении лыж и лыжных палок, а также на том, чтобы не упасть или не «врезаться» в кого-нибудь. Если вы попытаетесь интегрировать эту новую структуру движения, ваши результаты, скорее всего, окажутся неоднозначными. Вам придется хорошо поработать, концентрируя внимание на улучшении техники за счет достижения лучшего ощущения движения.

Проблема возникает в том случае, когда узкое внутреннее мышление проявляется после усвоения умения или навыка. На этом этапе навык должен выполняться автоматически, а ваше внимание должно быть направлено главным образом на то, что вы делаете. Если вы участвуете в соревновании, то ни в коем случае не должны концентрировать свое внимание на движениях тела. Ваше внимание должно быть сосредоточено на том, куда вы едете, тогда как сама езда должна происходить «в автоматическом режиме». Концентрация внимания на технике и движениях тела во время соревнования, как правило, отрицательно сказывается на результате. Чем больше вы анализируете, тем выше вероятность того, что вы нарушите естественную плавность движений, характерную для высокого уровня спортивной деятельности, особенно если необходимо быстро принимать решения и быстро реагировать.

### **Пример концентрации внимания на прошлых ошибках**

*Гимнастка безупречно выполнила свое первое упражнение на бревне и стала лидером. Она так же безупречно выполняла и второе упражнение, но в самом конце вдруг потеряла равновесие при соскоке и приземлилась на руки и колени. В результате этой ошибки спортсменка переместилась на 3-е место. Оставалось выполнить еще одно упражнение, и у нее были шансы стать победительницей. Однако, ожидая своей очереди выступить, гимнастка постоянно воспроизводила в своей памяти неудачный соскок, злясь на себя за эту ошибку. Если бы она не допустила этой ужасной ошибки, она была бы по-прежнему на первом месте. Когда спортсменка начала выполнять заключительное упражнение на бревне, то утратила концентрацию внимания. Выполняя сложный элемент, она потеряла равновесие и упала с бревна.*

### **После адекватного усвоения умения или навыка чрезмерная концентрация внимания на движениях тела оказывает отрицательное воздействие на уровень спортивной деятельности**

### **СКОВАННОСТЬ - ПРОБЛЕМА, СВЯЗАННАЯ С КОНЦЕНТРАЦИЕЙ ВНИМАНИЯ**

Хотя большинство спортсменов и тренеров затрудняются дать определение состоянию скованности, все сходится на том, что оно отрицательно влияет на спортивную деятельность. Прочтите приведенный ниже пример и определите, находился ли спортсмен в состоянии скованности.

Когда люди думают об этом состоянии, они, как правило, акцентируют внимание на неудачных действиях в критические моменты игры или соревнования, таких как неточно выполненный бросок, неточный пас, плохой удар и т.д. Вместе с тем скованность ведет к ухудшению ваших действий. Тот факт, что вы неточно выполнили штрафной бросок по кольцу, в результате чего ваша команда проиграла, не обязательно означает, что вы находились в состоянии скованности. Важнее получить ответ на вопрос, почему и как вы промахнулись.

### **Как определить состояние скованности**

С бихевиористической точки зрения мы можем предположить, что спортсмены находятся в состоянии скованности, когда уровень их деятельности постепенно все более и более снижается и они не могут его восстановить без посторонней помощи. Иными словами, скованность обусловлена структурой поведения. Примером может служить гимнастка, которая упала с бревна в самом начале выполнения упражнения и настолько расстроилась, что, продолжив выполнение упражнения, стала совершать очередные ошибки. Состояние скованности, как правило, возникает в ситуациях, имеющих большое эмоциональное значение для спортсмена. Игрок в гольф, скорее всего, может испытать скованность, выполняя удар по 18-й лунке в турнире, чем выполняя

удар по 3-й лунке в товарищеском матче. (Это, однако, не означает, что только турниры имеют значение; игра в товарищеском матче с друзьями также может быть весьма важной и достаточно напряженной для некоторых людей).

Когда вы находитесь в трудном положении, ваши мышцы напрягаются, частота сердечных сокращений и частота дыхания повышаются, во рту пересыхает, в то время как ладони увлажняются. Основной «сбой» происходит на уровне внимания: внимание не акцентируется на внешних релевантных аспектах окружения (например, на мяче или движениях соперника), поле внимания становится узким и внутренним, поскольку вы акцентируете внимание на собственных переживаниях и боязни проиграть. Кроме того, в критической ситуации заметно снижается способность смещения поля внимания в зависимости от изменения ситуации (табл. 18.2).

Следствием приведенных выше факторов является нарушение координации движений, утомление, мышечное напряжение, малоэффективная оценка ситуаций и недостаточно эффективное принятие решений.

## ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ

Всякий раз, когда вы думаете о чем-нибудь, вы по сути разговариваете сами с собой. Эта внутренняя речь может быть различных видов, однако для удобства мы разделим ее на два вида:

положительную и отрицательную. Положительная внутренняя речь повышает степень самооценки, мотивацию, концентрацию внимания и уровень спортивной деятельности. Внутренняя речь, которая помогает вам концентрировать внимание на настоящем и предотвращает «блуждание мыслей», называется положительной. Она, как правило, включает либо мотивационный (например, «Я могу это сделать») либо наставленческий компонент (например, «Следи за мячом» или «Сгибай ноги в коленях»).

### Находилась ли спортсменка в состоянии скованности?

*Идет напряженный матч баскетболисток, в которой попеременно лидирует то одна, то другая команда. За 2 с до окончания матча против защитницы команды, проигрывающей 2 очка, Джули Ланкастер, неправильно играют в момент выполнения броска по кольцу, и она получает право выполнить 2 штрафных броска. Ее процент попаданий при выполнении штрафных бросков составляет 90. Она точно выполняет первый бросок, но промахивается при выполнении второго, и команда проигрывает. Находилась ли Джули в состоянии скованности?*

**Таблица 18.2. Процесс возникновения скованности**

Условия, ведущие к возникновению скованности	
1. Значимое соревнование 2. Критические моменты соревнования 3. Оценка со стороны тренеров, друзей и родителей	
Физические изменения	Изменения внимания
1. Повышенное мышечное напряжение 2. Повышенная частота дыхания 3. Повышенная частота сердечных сокращений	1. Внутреннее поле внимания 2. Узкое поле внимания 3. Снижение «гибкости» внимания
Отрицательные воздействия на уровень спортивной деятельности	
1. Нарушение координации движений 2. Напряженность и утомление мышц 3. Чрезмерная стремительность 4. Неспособность сосредоточивать внимание на релевантных с точки зрения выполнения задания аспектах	
Данные Nideffer (1993)	

Отрицательная внутренняя речь также играет большую роль, препятствуя достижению поставленных целей. Высказывание типа: «Это был глупейший бросок» или «Как ты мог сыграть так плохо?» не создают положительных эмоций и не повышают уровня спортивной деятельности, наоборот, они способствуют развитию тревожности и возникновению самосомнений.

### Как «действует» внутренняя речь

Нас отвлекают не сами явления и события, а то, как мы их воспринимаем.

*Этикетус*

Мысли играют важную роль в «оформлении» эмоциональных реакций на события и явления. Большинство людей считают, что события или явления сами по себе определяют их эмоциональные и физические реакции, однако это не так. События или явления

сами по себе не вызывают депрессию, чувство гнева, тревожности, беспокойства. Наша реакция зависит от того, как мы интерпретируем данное явление или событие. В табл. 18.3 показана взаимосвязь между событием (явлением), внутренней речью и реакцией. Как следует из таблицы, внутренняя речь — главный фактор, определяющий реакции на ситуации, которые влияют на последующие действия и чувства.

### Использование внутренней речи

Положительная внутренняя речь имеет большое значение не только для повышения концентрации внимания, она используется и во многих других случаях. Вот некоторые примеры использования ключевых слов в качестве внутренней речи для повышения уровня спортивной деятельности:

#### Классический пример скованности

*Неопытность Тома в сочетании с большим значением предстоящей игры, а также статья в школьной газете, в которой Тома называли ключевым игроком, способным обеспечить успех своей команде, способствовали повышению степени его беспокойства и тревожности. Кроме того, Том знал, что на игре будут присутствовать члены его семьи и друзья.*

*Находясь под таким «прессом», Том во время игры испытывал напряженность мышц шеи и плеч. Его сердце «выпрыгивало» из груди, а дыхание было поверхностным и затрудненным. У него возникло ощущение, что все вокруг него происходит слишком быстро. Может поэтому он испытывал большое беспокойство, подавая мячи.*

*Внимание Тома также нарушилось — оно стало узким и направленным внутрь. Его отвлекали собственные мысли и ощущения, он с трудом акцентировал внимание на инструкциях тренера. Его мысли были направлены на то, чтобы «не оплошать» и не разочаровать своих товарищей по команде, родителей и друзей.*

*Состояние Тома, как психическое, так и физическое, было предрасположено к совершению ошибок. И действительно, выполняя 4-ю подачу, он отправил мяч в «аут». Это еще больше расстроило Тома, и он начал думать о выполнении подачи, играя в поле. Когда соперник подал мяч, летевший в центральную часть поля, Том лишь в последний момент пошел на него и, естественно, мяч прошел у него под перчаткой. Это классический пример скованности.*

Таблица 18.3. Процесс внутренней речи		
Явление (событие)	Внутренняя речь (восприятие, оценка)	Реакция (эмоциональная, физиологическая, поведенческая)
Неудачный прием подачи в теннисном матче	«Как я мог допустить такую ошибку, я теперь не смогу выиграть матч»	Гнев, безнадежность, повышенное мышечное напряжение
Неудачный прием подачи в теннисном матче	«Лучше следи за мячом, матч еще не окончен»	Повышение концентрации внимания, оптимизм, спокойствие
Проблемы, связанные с лечением травмы колена	«Я никогда не попаду снова в основной состав»	Безнадежность, гнев, разочарование
Проблемы, связанные с лечением травмы колена	«Подобный вид травм требует определенного времени для излечения, поэтому мне необходимо продолжать работать»	Оптимизм, мотивация, повышенное усилие

• **Приобретение умений и навыков.** При освоении умений или навыков используйте внутреннюю речь в форме ключевых слов для концентрации внимания. Например, инструктор по аэробике может использовать простые ключевые слова — «поворот», «растягивание», «подтягивание», — чтобы сосредоточить внимание занимающихся на следующем движении при изучении нового элемента.

• **Преодоление вредных привычек.** В подобных случаях необходимо подыскать наиболее подходящее ключевое слово инструктивного характера, которое бы обеспечило автоматизм новой реакции. Например, игрок в гольф, забывающий при выполнении удара по мячу держать голову опущенной вниз, может использовать ключевое слово «мяч», которое бы напоминало ему о необходимости держать голову опущенной вниз.

• **Инициация действия.** Внутренняя речь может носить мотивационный характер. Бегуны могут увеличить скорость бега, используя ключевое слово «быстрее», пловцы, выполняющие старт, могут использовать ключевые слова «толчок», «выстрел».

• **Поддержание усилия.** Положительная внутренняя речь мотивационного характера («продолжай в таком же духе», «не останавливайся») помогает поддерживать усилие при утомлении организма.

### Методы повышения качества внутренней речи

Ряд методов помогает повысить качество внутренней речи. Наиболее часто и успешно применяется метод «отключения мыслей» или метод изменения отрицательной внутренней речи на положительную.

**Метод «отключения мыслей».** Один из способов, направленных на то, чтобы «справиться» с мыслями отрицательной направленности, состоит в том, чтобы «отключить» их, прежде чем они окажут отрицательное влияние на уровень деятельности. Процесс «отключения» предполагает концентрацию внимания на нежелательной мысли в течение короткого промежутка времени с последующим использованием ключевого слова или действия для «отключения» этой мысли. Ключевым словом может быть слово «стоп», а ключевым действием — щелчок пальцами. Выбор ключевого слова или действия сугубо индивидуален.

Первоначально следует отработать этот метод на тренировочных занятиях. Всякий раз, когда у вас возникает мысль отрицательной направленности, скажите «стоп» (или любое ключевое слово на ваше усмотрение) достаточно громко и затем сконцентрируйте внимание на ключевом слове, связанном с заданием. Отработав это действие, произнесите ключевое слово про себя. Если причиной отрицательной внутренней речи является определенная ситуация (например, падение во время выполнения прыжка в фигурном катании), сосредоточьте внимание на ней. Старые привычки «отмирают» с трудом, поэтому данный метод необходимо использовать постоянно.

**Превращение отрицательной внутренней речи в положительную.** Практически для каждого человека характерно возникновение время от времени отрицательных мыслей. Когда они появляются, вы можете попытаться «справиться» с ними, превратив их в положительную внутреннюю речь и перенаправив внимание.

Во-первых, составьте список всех видов внутренней речи, которые отрицательно влияют на вашу деятельность или приводят к нежелательным действиям. Главная задача здесь — выявить ситуации, которые обуславливают возникновение отрицательных мыслей, и понять, почему это происходит. Затем необходимо попытаться заменить отрицательное утверждение положительным. После этого составьте таблицу, поместив в одну колонку отрицательные виды внутренней речи, а в другую — положительные (табл. 18.4).

Вначале практикуйте превращение отрицательной внутренней речи в положительную во время тренировочных занятий. Кроме того, поскольку большинство отрицательных мыслей возникает в критических (стрессовых) ситуациях, постарайтесь сперва «отключить» отрицательную мысль и затем сделайте глубокий вдох. Делая выдох, расслабьтесь и повторите положительное утверждение.

Рассмотрим теперь, как следует оценивать различные аспекты внимания.

**Таблица 18.4. Отрицательная и положительная внутренняя речь**

Отрицательная внутренняя речь	Положительная внутренняя речь
<p>Как это я умудрился пропустить такой простой удар?</p> <p>Я никогда не восстановлюсь после этой травмы</p> <p>Он «украл» у меня очко Мяч точно попал в площадку</p> <p>Я сегодня чуть-чуть потренируюсь, а завтра проведу тренировку в полную силу</p> <p>Это была ужасная подача</p> <p>Я никогда хорошо не играю в ветреную погоду</p>	<p>Каждый совершает ошибки, сконцентрируй внимание на следующей подаче</p> <p>Лечение требует времени. Продолжай заниматься каждый день</p> <p>Я ничего не могу сделать в этой ситуации. Если я буду хорошо играть, я все равно выиграю</p> <p>Если я сегодня проведу интенсивное занятие, мне будет легче на следующем занятии</p> <p>Не спеши, следи за ритмом и координацией движений</p> <p>Сегодня сильный ветер. Это потребует дополнительной концентрации внимания</p>

## ОЦЕНКА СПОСОБНОСТИ КОНЦЕНТРИРОВАТЬ ВНИМАНИЕ

Прежде чем пытаться повысить концентрацию внимания, необходимо обратить внимание на аспекты недостаточного развития умений и навыков сосредоточивать внимание. В этой связи уместно использовать классификацию поля внимания Найдиффера — внутреннее или внешнее и широкое или узкое. По мнению Найдиффера, людям присущи разные типы внимания, которые обуславливают различия в качестве спортивной деятельности.

### Тест индивидуального типа внимания

Найдиффер (Nideffer, 1976) разработал специальный тест индивидуального типа внимания для определения типа внимания человека. Этот тест состоит из 17 подшкал, 6 из которых позволяют оценить типы внимания (другие позволяют оценить индивидуальный тип и когнитивный контроль). Обратите внимание, что в табл. 18.5 три шкалы характеризуют аспекты эффективного поля внимания (широкое внешнее, широкое внутреннее и узкое) и три — неэффективного (внешнее перегруженное, внутреннее перегруженное и сниженное).

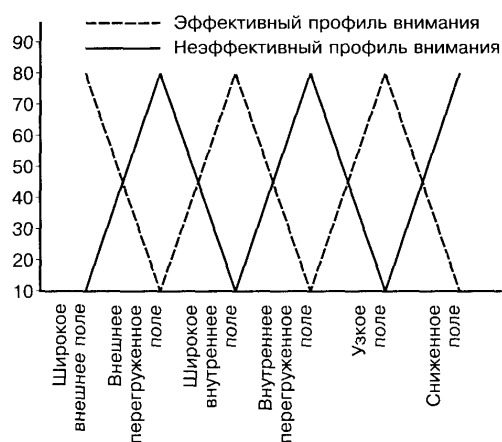
### Эффективные и неэффективные типы внимания

Люди с хорошей концентрацией внимания успешно «справляются» с одновременными стимулами из внешних и внутренних источников (рис. 18.5). Они имеют высокие показатели широкого внешнего и широкого внутреннего поля внимания и в случае необходимости могут эффективно переключать свое внимание с широкого аспекта на узкий. Для них также характерны низкие показатели неэффективного внимания, о которых мы говорили выше. Это означает, что они могут воспринимать многие стимулы (как внешние, так и внутренние) и при этом не перегружать себя информацией. Такие люди могут сужать свое внимание, когда это необходимо, не пропуская важной информации.

Люди с недостаточной концентрацией внимания, как правило, оказываются перегруженными многочисленными стимулами, как внешними, так и внутренними. При наличии широкого внутреннего или широкого внешнего поля внимания они испытывают определенные

**Таблица 18.5. Шкалы внимания теста индивидуального типа внимания**

Шкала	Описание
Широкая внешняя	Высокие показатели указывают на способность интеграции множества внешних стимулов одновременно
Внешняя перегруженная	Высокие показатели указывают на тенденцию к замешательству и перегрузке вследствие внешних стимулов
Широкая внутренняя	Высокие показатели указывают на возможность интеграции ряда идей одновременно
Узкая сосредоточенность	Высокие показатели свидетельствуют о способности сужать внимание в случае необходимости
Сниженная сосредоточенность	Высокие показатели свидетельствуют о хронически суженном внимании
Внутренняя перегруженная	Высокие показатели указывают на тенденцию «перегрузки» внутренними стимулами



**Рис. 18.5.** Эффективные и неэффективные профили внимания

**Люди с хорошей концентрацией внимания воспринимают ряд стимулов, не перегружая себя при этом информацией, а также могут сужать поле внимания, не упуская при этом важной информации. Люди с недостаточной концентрацией внимания легко «перегружаются» множеством стимулов**

трудности в сужении внимания. Например, они могут испытывать затруднения в «блокировке» шума на трибунах или перемещения зрителей. Кроме того, высокие показатели по шкале сниженного поля внимания свидетельствуют о том, что при узком поле внимания оно оказывается настолько узким, что упускается важная информация. Например, футболист может сузить внимание на мяче и не увидеть, как соперник заберет у него мяч. Людям с недостаточной концентрацией внимания необходимо научиться переключать направление внимания, а также сужать или расширять поле внимания в зависимости от ситуации.

**Тест индивидуального типа внимания как мера личностной характеристики**

Тест индивидуального типа внимания, предложенный Найдифером, представляет собой меру общего восприятия личностью окружающих условий. Он не учитывает ситуационных факторов. Вспомните модель взаимодействия из главы 3, которая позволяет более полно охарактеризовать поведение человека, чем традиционный подход, основанный на личностных факторах. Если футбольный тренер использует тест индивидуального типа внимания для оценки типа внимания игроков, не учитывая того факта, что различные игровые амплуа предполагают разные типы поля внимания, то полученная им информация практически ничего не даст для повышения спортивных результатов.

Если бы этот тест включал параметры, непосредственно связанные со спортивной деятельностью, его значение было бы еще выше, поскольку вопросы, направленные на выявление способностей концентрировать внимание, были бы направлены непосредственно на определенные умения или навыки, используемые в конкретном виде спорта. Специальные тесты для оценки стиля внимания были разработаны для теннисистов (Van Schooyck, Grasha, 1981) и стрелков из пистолета (Etzel, 1979). Подобные тесты позволяют выявить конкретные «слабости» в концентрации внимания.

Понимание типа внимания человека — первый шаг к совершенствованию умений и навыков концентрировать внимание.

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО В СОРЕВНОВАТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ**



Способность сохранять сосредоточенность внимания на релевантных аспектах окружения имеет большое значение для успешного выступления. Рассматривая способы повышения концентрации внимания, мы вначале остановимся на тех, которые можно использовать непосредственно на игровой площадке.

### **Рекомендация №1 Тренировка при наличии отвлекающих факторов**

Удивительно, что незначительный звук или движение одного из зрителей могут «разрушить» концентрацию внимания теннисиста или игрока в гольф. В то же время многие спортсмены, занимающиеся командными видами спорта (баскетболисты, футболисты), прекрасно «справляются» с криками, жестами болельщиков.

Вы можете научиться «справляться» с отвлекающими факторами, регулярно проводя тренировочные занятия при наличии этих факторов. Например, некоторые баскетбольные тренеры привлекают на тренировочные занятия болельщиков, которые создают различные шумовые эффекты, с тем чтобы их подопечные адаптировались к игре в таких условиях. Некоторые тренеры по теннису привлекают на занятия людей, которые разговаривают или перемещаются вдоль корта, тем самым имитируя реальные соревновательные условия.

Болельщики командных видов спорта, таких как теннис или гольф, как правило, следуют установленному этикету и ведут себя тихо во время матча. В то же время болельщики командных видов спорта ведут себя более раскованно — они могут кричать, свистеть, стучать ногами и т.д. Следовательно, спортсменам, занимающимся командными видами спорта, необходимо научиться не реагировать на все посторонние отвлекающие звуки. Хотя проведение тренировочных занятий при наличии отвлекающих факторов способствует повышению концентрации внимания, многие спортсмены имеют тенденцию избегать подобных неблагоприятных ситуаций. Например, если бейсболисту не хочется бить битой в холодную погоду, поскольку холодная бита «ожжет» руки, он, как правило, избегает тренироваться в таких условиях. Но что же он будет делать, если ему предстоит играть в холодную погоду? Чем больше вы тренируетесь в неблагоприятных условиях, тем лучше будете подготовлены к тому, чтобы «справиться» с подобными условиями во время соревнования. Вот как боролся с повышенной температурой и влажностью воздуха во время матча Джимми Коннорс, чтобы сохранить сосредоточенность внимания:

«Было жарко, очень жарко, однако я знал, что если начну слишком много внимания обращать на солнце, я не смогу выступить в полную силу. Мне мешало палящее солнце, когда я был на корте, оно меня начало беспокоить во время перерыва. Поэтому я его просто «исключил», как будто его и не было. Именно так нужно поступать теннисистам — не разрешать себе думать о том, что может отрицательно повлиять на вашу игру» (Tarshis, 1977, с. 45).

### **Рекомендация №2 Использование ключевых слов**

Ключевые слова используют для «включения» определенной реакции. Они могут носить инструктивный (например, «следи за мячом» «растягивайся») и мотивационный или эмоциональный (например, «сильнее», «двигайся», «расслабься») характер. Главное — чтобы ключевое слово было простым и автоматически «включало» нужную реакцию. Например, спринтер может сказать «взрыв», чтобы обеспечить эффективный старт с колодок; фигуристка может использовать слово «скольжение» для обеспечения равновесия между выполнением прыжков. Очень важно отработать использование таких ключевых слов на тренировках, перед тем как применять их в соревновательных условиях.

Использование ключевых слов особенно эффективно в тех случаях, когда вы пытаетесь разнообразить или изменить структуру движения, — это может быть изменения техники выполнения замаха в гольфе, подачи в теннисе и т.п. При растягивании травмированных мышц или суставов спортсмены могут использовать ключевые слова «расслабиться» или «полегче» и т.п.

**Ключевые слова должны носить либо инструктивный, либо мотивационный характер, чтобы обеспечить концентрацию внимания на задании, которое предстоит выполнить**

Ключевые слова можно использовать для исправления элементов спортивной техники. Например, если бегун на 1 милю имеет тенденцию слишком напряженно пробегать последний круг, что приводит к сокращению длины шагов и, следовательно, нарушается ритм бега, использование ключевых слов типа «расслабься», «плавнее» может помочь сохранить сосредоточенность внимания на расслаблении и удлинении шага. Хоккеист может использовать ключевое слово «клюшка на льду», чтобы напоминать себе о необходимости держать клюшку на льду до тех пор, пока он не завладеет шайбой.

### **Рекомендация №3 Избегать оценивающего мышления**

Спортсмены очень часто утрачивают концентрацию внимания в результате того, что оценивают свои действия. Такие оценки вызывают личностные реакции.

Процесс оценки своих действий на спортивной площадке или в классе, как правило, приводит к снижению результатов. После того как спортсмен оценил какую-то часть своих действий, он, как правило, прибегает к обобщению. Например, футболист, не использовавший несколько хороших возможностей забить гол, начинает размышлять: «Я всегда упускаю отличные возможности», «Я просто не могу забить гол, когда это необходимо». Подобные мысли отрицательно сказываются на дальнейших действиях. Мозг спортсмена начинает «давить» на тело, вызывая чрезмерное мышечное напряжение, чрезмерные усилия. Нарушается концентрация внимания и процесс принятия решений.

Вместо того чтобы оценивать свое выступление, вы должны научиться воспринимать свои действия такими, какие они есть. Это не означает, однако, что вы можете игнорировать ошибки. Например, бейсбольный питчер понимает, что у него сегодня не все получается как надо. Он понимает, что менеджер недоволен его действиями и что если все будет так идти и дальше, его заменят. Это может привести спортсмена к обобщению, что он плохой питчер, и у него появятся разочарование и чувство безнадежности.

Этому питчеру следует проанализировать свои действия и обратить внимание на то, что большинство его подач слишком высокие. Это должно «подсказать» спортсмену, что он неправильно выполняет движение и поэтому мяч «соскальзывает» в момент броска. Следовательно, нужно акцентировать свое внимание на правильном выполнении захвата мяча и последующем выполнении броска. Таким образом спортсмен конструктивно использует анализ своих действий, что трансформируется в улучшение результатов.

### **Рекомендация №4 Разработка определенного ритуала**



Ритуалы или приверженность определенным традициям способствуют концентрации внимания и в значительной мере помогают психологической настройке спортсмена на предстоящее соревнование. Об эффективности ритуалов свидетельствуют результаты многих исследований (см. Cohn, Rotella, Lioyd — гольф, 1990; Feltz, Landers — психологическая подготовка, 1983;

Kirschbaum, Ordman, Tomarken, Holtzbauer — гребля, 1982; Lobmeyer, Wasserman — баскетбол, 1986; Moore — теннис, 1986; Orlick — лыжи, 1986).

Во время перерыва в работе мысли человека очень часто начинают «блуждать». Это идеальное время для выполнения ритуала. Например, теннисист во время смены площадки может сесть в кресло, выполнить глубокий вдох и мысленно представить свои дальнейшие действия. После этого он может повторить 2—3 ключевых слова, чтобы сконцентрировать внимание перед выходом на корт. Ритуал помогает организовать или структурировать время перед и в промежутке между выступлениями таким образом, что спортсмен оказывается психологически сосредоточенным в момент выхода на площадку.

Ритуалы у спортсменов очень разные. Они могут быть короткими или продолжительными, простыми или сложными. Одних волнует то, чтобы не забыть надеть «счастливую» пару носков, других — чтобы соответствующим образом зашнуровать кроссовки, и т.д. Ритуал должен обеспечить сосредоточенность внимания к моменту начала соревнований. Ритуалы перед выступлением структурируют процесс мышления и эмоциональное состояние и акцентируют внимание на настоящем, а также на аспектах, связанных с заданием (табл. 18.6).

## **Т а б л и ц а 18.6. Примеры ритуалов в спорте**

### **Выполнение удара в гольфе**

1. Выполните глубокий вдох.
2. Взгляните на игровую площадку и оцените погодные условия, а также все естественные и искусственные помехи и препятствия.
3. Взгляните на «цель» и определите, какой удар следует выполнить.
4. Мысленно представьте цель и удар, который вы хотите выполнить. Мысленно представляйте не только замах, но и траекторию полета мяча в лунку.
5. Сконцентрируйте внимание на мяче, выбирая наиболее удобное положение.
6. «Прочувствуйте» удар всем телом.
7. Снова представьте себе выполнение удара и в момент «ощущения» удара подумайте о цели.
8. Подумайте о цели и вы полните замах.

### **Выполнение подачи в теннисе**

1. Определите расположение и положение ног.
2. Определите тип подачи.
3. Откорректируйте хват ракетки и мяча.
4. Выполните глубокий вдох.
5. Постучите мячом, чтобы почувствовать ритм.
6. Постарайтесь «увидеть» и «ощутить» совершенную подачу.
7. Сосредоточьте внимание на подбрасывании мяча и выполните подачу в определенную точку.

## **Рекомендация № 5 Контролировать направление взгляда**

Наши глаза (как и наши мысли) имеют тенденцию «блуждать», поэтому мы очень часто останавливаем свой взгляд на различных отвлекающих факторах — перемещениях толпы, гримасах соперников, «взрывах эмоций» тренеров, поведении товарищей по команде — вместо того, чтобы сосредоточиться на задании. Много забегов было проиграно из-за того, что на самом финише спортсмен сосредоточивал свой взгляд не на линии финиша, а на положении соперников. Гимнаст, наблюдающий за другими участниками соревнования в тот момент, когда он готовится к выполнению своей произвольной программы, совершает грубую ошибку с точки зрения концентрации внимания.

Основное условие осуществления контроля направления взгляда — не допустить перемещения взгляда на нерелевантные объекты.

Вот некоторые способы, которые можно использовать для осуществления контроля за направлением взгляда:

- направить взгляд на пол;
- направить взгляд на спортивный инвентарь;
- направить взгляд на какую-то точку на стене.

Например, баскетболист, стоящий на линии штрафного броска, может опустить голову вниз и направить взгляд на пол до тех пор, пока не будет готов взглянуть на кольцо и сконцентрировать внимание на ободе кольца. Теннисист в промежутке между выполнением подачи может обращать взгляд на струны ракетки, чтобы не концентрировать внимания на сопернике или зрителях. Готовясь выполнить прыжок в воду, спортсмен может устремить взгляд на какую-нибудь точку на стене. Главное — это подобрать что-нибудь, что помогло бы сохранить сосредоточенность внимания и предотвратило бы «блуждание» взгляда.

## **«Счастливым судейским столиком»**

*Теннисисты Том Оккер и Рей Мор готовились к встрече в полуфинале чемпионата Парижа. Они вышли из раздевалок и быстро направились к судейскому столику. Их движение было настолько стремительным, что казалось, они соревнуются, кто придет первым. «Действительно, это было соревнование», — сказал позже Мор. — «Это было соревнование, кто первым подойдет к «счастливому» судейскому столику. Естественно, ни один из нас не хотел в этом признаться. Я хорошо играл в турнире, переиграв Виласа и Таннера, причем оба раза начинал игру, находясь слева от судьи. На этой же половине начинал свои поединки и Оккер. Поэтому ни один из нас не хотел нарушить традицию. Именно поэтому у нас состоялось «соревнование» перед соревнованием. В последний момент*

*Оккер нарушил все правила и буквально спуртовал, поэтому у меня не осталось ни малейшего шанса. Я имею в виду, что он быстр как заяц. Я был очень зол» (Weinberg, 1988, с. 167).*

#### **Рекомендация № 6 Сосредоточенность внимания на настоящем**

Этот аспект имеет большое значение. Поскольку мозг человека «открыт» для поступающей информации, очень трудно сохранять сосредоточенность внимания на настоящем. Мозг «испытывает» потребность воспроизвести пропущенный удар и «просмотреть в повторе» совершенную ошибку. Он также хочет заглянуть вперед. Однако мысли, направленные как в прошлое, так и в будущее, чаще всего создают проблемы, связанные с вниманием.

Сосредоточенность на настоящем требует концентрации внимания на протяжении всего соревнования. Можно, естественно, делать кратковременные перерывы во время остановок в игре, однако после этого необходимо использовать ключевое слово, например, «сосредоточиться», которое бы обеспечило ваш «возврат» к настоящему непосредственно перед началом действий.

#### **УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ**

Существуют и другие методы улучшения концентрации внимания непосредственно на игровой площадке. Все они применимы к любому виду спорта.

##### **Упражнение № 1 Овладение умением перемещать внимание**

Это упражнение можно отрабатывать целиком или разделив его на ряд элементов (Gaugon, 1984). Перед тем как начать упражнение, сядьте или лягте, заняв удобное положение и выполните несколько глубоких вдохов от диафрагмы. Начинать упражнение после того как расслабитесь.

1. Обратите внимание на то, что вы слышите. Определите отдельный звук — голоса людей, шаги, радио. После этого прислушайтесь ко всем звукам вокруг вас, не дифференцируя их. Просто «выбросьте из головы» все мысли и слушайте гамму звуков, как будто вы слушаете музыку.

2. Теперь переходите к ощущениям тела, например, ощущению кресла, пола или дивана. Мысленно дайте определение каждому ощущению. Перед тем как перейти к следующему ощущению, задержитесь на какое-то время, изучите данное ощущение более полно, учитывая качество и источник. Наконец, попытайтесь почувствовать все эти ощущения одновременно, не определяя их. Это потребует широкой внутренней сосредоточенности внимания.

3. Переместите внимание на ваши мысли и эмоции. Не думайте ни о чем конкретно, пусть мысль возникнет сама по себе. Оставайтесь расслабленным и спокойным, независимо от ваших мыслей или чувств. Теперь попытайтесь испытать каждое из чувств и каждую мысль одновременно. В конце попробуйте избавиться от всех этих мыслей и чувств и расслабиться.

4. Откройте глаза и выберите какой-нибудь объект в комнате непосредственно перед вами. Смотри прямо вперед, попытайтесь увидеть как можно больше предметов в комнате с помощью периферического зрения. Затем попытайтесь сузить внимание только на предмете, находящемся перед вами. Продолжайте сужать внимание до тех пор, пока вы будете видеть лишь один предмет. Теперь постепенно расширяйте внимание до тех пор, пока вы не увидите все, что находится в комнате. Практикуйте подобное сужение и расширение внимания.

Это упражнение помогает осваивать различные типы внимания.

##### **Упражнение № 2 Овладение умением сохранять сосредоточенность внимания**

Найдите тихое спокойное место. Выберите предмет для концентрации внимания (вы можете выбрать что-нибудь, имеющее отношение к виду спорта, которым вы занимаетесь, например, шайбу, волейбольный или футбольный мяч). Возьмите его в руки. Ощутите его в своих руках, обратите внимание на то, из чего он сделан, на его цвет, какие-то отличительные особенности. Отложите предмет в сторону и сосредоточьте свое внимание на нем, учитывая каждую деталь. Если ваши мысли начинают «блуждать», концентрируйте внимание на объекте.

Запишите, сколько времени вы можете поддерживать сосредоточенность внимания на предмете. Это очень трудно сделать. После того как вам удастся поддерживать сосредоточенность внимания на объекте не менее 5 мин, отрабатывайте это упражнение при наличии отвлекающих факторов. Регистрируйте, как долго вы можете поддерживать сосредоточенность внимания в таких условиях. Ваши спортивные результаты обязательно повысятся, если вы овладеете этим упражнением.

##### **Упражнение № 3 Поиск релевантных факторов**

Упражнение с использованием «координационной сетки» очень популярно в Восточной Европе. Оно позволяет осознать, что значит быть полностью сосредоточенным. Для выполнения этого упражнения требуется «координационная сетка» с двухзначными цифрами — от 00 до 99 (табл. 18.7). Цель упражнения — «просканировать» сетку и в течение определенного периода времени (обычно 1—2 мин) найти как можно больше последовательных чисел (00, 01, 02, 03 и т.д.). Эту сетку можно использовать несколько раз, начиная с больших чисел, чем в предыдущей попытке (например, 33, 41, 51 и т.д.). Вы можете создавать новые «координационные сетки», используя любое сочетание цифр. Люди с высокой степенью концентрации внимания, сканирования и запоминания релевантных факторов способны найти до 20—30 последовательных чисел в течение 1 мин.

Это упражнение поможет вам научиться концентрировать внимание и находить релевантные факторы в окружающих условиях (что особенно важно для «быстрых» видов спорта, таких как баскетбол, хоккей и футбол).

##### **Упражнение № 4 Использование мысленных представлений**

Использование мысленных представлений или идеомоторных актов — отличное средство для тренировки концентрации внимания. Например, спринтеры могут мысленно представить мощное отталкивание от стартовых колодок, а также расслабленность на последних 20 ярдах дистанции (где спринтеры очень часто испытывают чрезмерное напряжение). Более подробно об использовании мысленных представлений и идеомоторных актов написано в главе 15.

**Таблица 18.7. Упражнение для повышения концентрации внимания**

32	42	39	34	99	19	64	44	03	77
37	97	92	18	90	53	04	72	51	65
95	40	33	86	45	81	67	13	59	58
69	78	57	68	87	05	79	15	28	36
09	26	62	89	91	47	52	61	64	29
00	60	75	02	22	08	74	17	16	12
76	25	48	71	70	83	06	49	41	07
10	31	98	96	11	63	56	66	50	24
20	01	54	46	82	14	38	23	73	94
43	88	85	30	21	27	80	93	35	55

## РЕЗЮМЕ

Адекватная сосредоточенность внимания — ключевое психологическое умение в спортивной деятельности. Способность сохранять сосредоточенность внимания на релевантных факторах окружения играет важную роль для достижения успеха во многих видах спорта. Однако сохранять сосредоточенность внимания не так просто, среди проблем, которые могут возникнуть в связи с этим, следует отметить мысли, ориентированные на прошлое или будущее, а также концентрацию внимания на слишком большом количестве факторов. Скованность, возникновение которой опасаются многие спортсмены, представляет собой процесс неадекватной сосредоточенности внимания, связанный с чрезмерно повышенными уровнями тревожности.

Существуют четыре типа поля внимания:

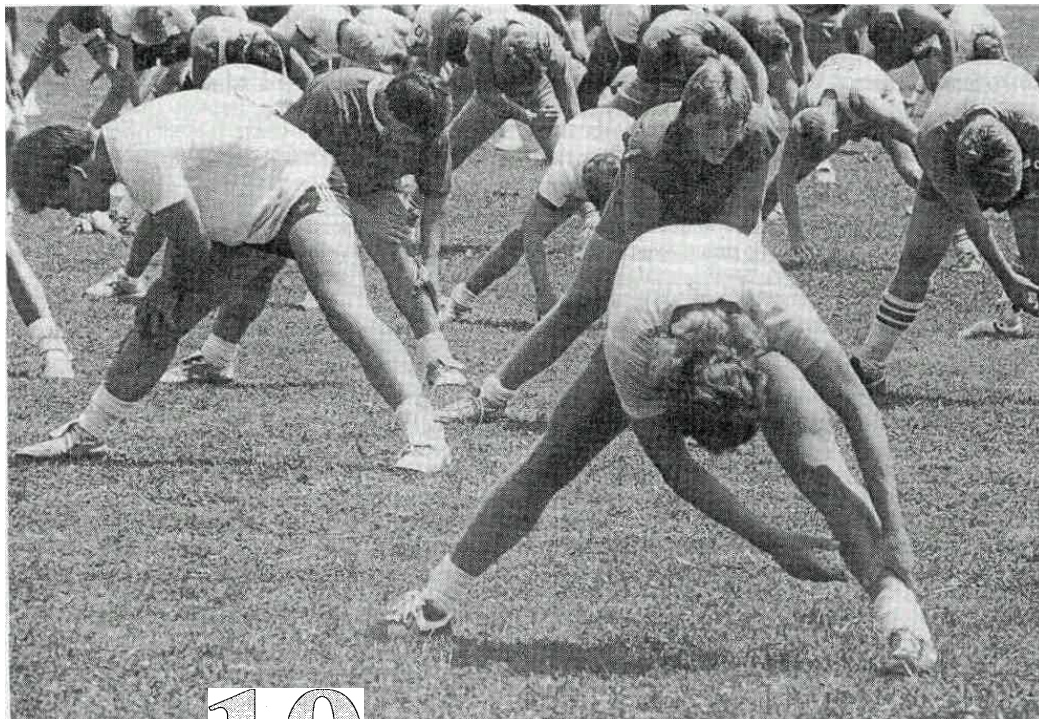
широкое внутреннее, широкое внешнее, узкое внутреннее и узкое внешнее. Различные типы поля внимания необходимы для достижения оптимального уровня деятельности в различных видах спорта. Способность быстро изменять поле внимания имеет большое значение для «быстрых» видов спорта. Тип внимания можно определить с помощью теста межличностного стиля и внимания. Относительно простые способы и упражнения позволяют значительно повысить умение концентрировать внимание.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему способность сохранять сосредоточенность на релевантных факторах определяет адекватность сосредоточенности внимания?
2. Объясните изречение «утомление делает нас всех трусами». Приведите пример спортивной ситуации, для которой характерно утомление и высокая потребность в концентрации внимания.
3. Почему концентрацию внимания не следует рассматривать как явление по типу «все или ничего»? Используйте примеры из спортивной деятельности для объяснения различных типов концентрации (по Найдифферу), а также ситуации, которым они соответствуют.
4. Расскажите о видах смещения поля внимания, описанных Найдиффером.
5. Какие проблемы, связанные с концентрацией внимания, влияют на сосредоточенность внимания и отрицательно влияют на спортивные достижения?
6. Когда сосредоточенность внимания на механике тела и его движениях является уместной? Когда неуместной? Как влияет развитие физических и психологических умений и навыков на сосредоточенность внимания во время соревнований?
7. Опишите процесс возникновения скованности, иллюстрируя его примерами из спорта. Как может спортсмен избежать его?
8. Тест индивидуального типа внимания Найдиффера представляет собой меру общего восприятия личностью окружающих условий. Каковы его недостатки? Что можно сделать, чтобы повысить эффективность этого теста?
9. Какие бы меры вы предприняли при организации тренировочных занятий с использованием методов, направленных на повышение концентрации внимания? Объясните, почему каждый метод предполагает сосредоточенность внимания на релевантных стимулах?
10. Объясните, почему ритуалы выполняют функцию подготовки к спортивной деятельности? Когда лучше всего их использовать?
11. Как вы можете использовать мысленные представления и идеомоторные акты, чтобы научиться смещать поле внимания, поддерживать его и находить релевантные факторы?
12. Опишите различные виды внутренней речи. Когда она используется? Приведите пример из практики «выключения» мыслей для повышения уровня спортивной деятельности.

## ЧАСТЬ ШЕСТАЯ

# УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ И УЛУЧШЕНИЕ САМОЧУВСТВИЯ



## 19

### ГЛАВА

## Физические нагрузки и психическое здоровье

Достижения в области науки и техники должны были облегчить жизнь человека. В действительности же появление компьютеров, факсов и других средств связи сделано наш мир чрезвычайно усложненным и динамичным. Если добавить к этому шум, смог, инфляцию, безработицу, наркоманию, насилие и т.д., то станет понятным, что жизнь человека стала подвергаться значительному стрессу. Все это сказывается на психическом здоровье и благополучии общества.

Около 15 млн американцев страдают депрессией, 10—12 млн испытывают чрезмерное состояние тревожности и возбуждения. Многие пользуются услугами психоаналитиков или применяют различные лекарственные препараты, чтобы избавиться от подобных нарушений. Некоторые обращаются к физическим нагрузкам (табл. 19.1).

В этой главе вы узнаете о

- краткосрочном и долгосрочном влиянии физических нагрузок на состояние тревожности и депрессию
- чувстве эйфории, испытываемом людьми, которые занимаются бегом
- положительном и отрицательном аспектах привыкания к физическим нагрузкам
- взаимосвязи между физическими нагрузками, изменениями личности и когнитивном функционировании
- том, как объяснить влияние физических нагрузок на психическое здоровье
- об использовании физических упражнений в качестве дополнения к лечебным процедурам

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ НАГРУЗОК ДЛЯ СНИЖЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ТРЕВОЖНОСТИ И ДЕПРЕССИИ**

Около 30 % случаев госпитализации в США связано с различными психическими расстройствами. По данным Администрации по проблемам социальной защиты, эти расстройства занимают 3-е место среди причин нетрудоспособности. Среди различных психических переменных главное внимание направлено на состояние тревоги и депрессии. Хотя миллионы американцев страдают от этих нарушений, не для всех из них характерны психопатологические состояния; многим присущ субъективный

дистресс. Для всех этих людей регулярные физические занятия имеют терапевтическое значение и помогают снижать чувство тревоги и депрессии.

**Таблица 19.1. Положительные психологические воздействия физических нагрузок на клинических больных и обычных людей**

Увеличение	Снижение
Умственной активности	Абсентизма
Настойчивости	Злоупотребления алкоголем
Уверенности	Чувства гнева
Эмоциональной устойчивости -	Тревожности
Успеваемости	Чувства смущения
Внутреннего локуса контроля -	Депрессии
Памяти	Головной боли
Восприимчивости	Враждебности
Положительных образов	Фобии (чувства страха)
Самоконтроля	Психотического поведения
Полового удовлетворения -	Напряженности
Ощущения благополучия	Самоконтроля
Эффективности работы	Количества ошибок при выполнении работы

Данные Taylor, Sallis, Needle (1985)

В настоящее время нельзя с уверенностью сказать, что физические нагрузки вызывают или обуславливают изменение настроения. Они скорее всего лишь связаны с положительным изменением настроения.

**Несмотря на то, что причинно-следственную взаимосвязь не удалось выявить, регулярные физические занятия, тем не менее, связаны со снижением состояния тревоги и депрессии**

В большинстве исследований, в которых изучали взаимосвязь между физическими нагрузками и психическим благополучием, использовали нагрузки аэробной направленности. Было установлено, что только нагрузки достаточной продолжительности и интенсивности могут привести к положительным психологическим эффектам. Поэтому в данной главе мы рассмотрим взаимосвязь между физическими нагрузками аэробной направленности и психическим благополучием.

**Физические нагрузки достаточной продолжительности и интенсивности дают положительные психологические эффекты**

#### Срочное влияние физических нагрузок аэробной направленности

Срочный эффект (он может быть временным) обусловлен отдельным циклом физической нагрузки. На основании срочного эффекта оценивают психическое состояние непосредственно после физической нагрузки. Большинство исследований срочного влияния физических нагрузок было посвящено проблеме снижения состояния тревоги. Когда ученые говорят о транквилизирующем (успокоительном) влиянии физических нагрузок на состояние тревоги, они, как правило, имеют в виду тревожность соматического, а не когнитивного характера (см. главу 6).

Барке и Морган (Bahrke, Morgan, 1978) сравнивали влияние ходьбы на тредбане в течение 20 мин с интенсивностью 70 % от максимальной частоты сердечных сокращений, медитации или просто тихого отдыха. Было обнаружено, что во всех трех случаях состояние тревоги снижается. Ученые сделали вывод, что физические упражнения подобно отдыху или медитации являются своеобразным отвлечением от обычных действий и что физический аспект упражнения не был главным фактором, обуславливающим снижение уровня тревожности.

В то же время интенсивность физической нагрузки является важным аспектом, определяющим, насколько физическая нагрузка снижает уровень тревожности. В серии из 7 экспериментов, проведенных Морганом (Morgan, 1987), снижение уровня тревожности наблюдали только при интенсивности нагрузки равной 70 % от максимальной частоты сердечных сокращений. Физические нагрузки меньшей интенсивности были неэффективными.

В ряде исследований изучали возможность снижения мышечного напряжения с помощью физических нагрузок. В частности, де Вриес (deVries, 1981) наблюдал значительное снижение уровней нервно-мышечного напряжения, измеряемых с помощью электромиографа, после кратковременных физических нагрузок. Величина таких изменений колеблется от 25 % до 58 %.

Как долго длится транквилизирующее воздействие физической нагрузки? Реглин и Морган (Raglin, Morgan, 1987) установили, что после физической нагрузки уровень тревожности был снижен на 2 часа, тогда как у испытуемых контрольной группы после отдыха уровень тревожности восстановился спустя 30 мин. В другом исследовании оценивали уровень тревожности у мужчин и женщин до и после 45-минутной физической нагрузки аэробной направленности. У представителей обоего пола отмечали значительное снижение уровней тревожности сразу же после нагрузки, восстановление уровней тревожности до исходных длилось 4—6 час (Seeman, 1978). Спустя 24 часа средние уровни тревожности были идентичны показателям, отмеченным перед тренировочным занятием. Эти данные говорят о том, что ежедневное регулярное выполнение физических нагрузок может снижать уровень тревожности, а также предотвращать развитие хронического состояния тревоги.

## Долгосрочное влияние физических нагрузок аэробной направленности

Психологи также изучали долгосрочное положительное влияние физических нагрузок, опираясь в частности, на аксиому «в здоровом теле — здоровый дух». Эти исследования в основном были направлены на изучение изменений состояния тревоги и депрессии в течение продолжительного времени.

**Физические нагрузки и депрессия.** В одном из первых исследований влияния физических нагрузок на депрессию (Morgan, Roberts, Brand, Feinerman, 1970) группы мужчин среднего возраста, которые участвовали в различных 6-недельных программах физических тренировок (бег трусцой, плавание, циклическая тренировка и езда на велосипеде), сравнивали с группой испытуемых, которые на протяжении 6 нед вели малоподвижный образ жизни. Испытуемые первых групп в отличие от представителей контрольной группы существенно повысили уровень физической подготовленности. Вместе с тем у всех 11 испытуемых, у которых перед началом исследования наблюдалась депрессия, после периода физических тренировок было обнаружено снижение уровня депрессии. Эти результаты соответствуют результатам ряда других исследований, в которых было выявлено, что физические нагрузки способствуют снижению депрессии у испытуемых с клиническими признаками депрессии (North, McCullagh, Tran, 1990).

В другом интересном исследовании испытуемых, страдающих депрессией, произвольно разделили на 3 группы: испытуемые первой группы занимались бегом, испытуемые второй группы подвергались психотерапии в течение ограниченного периода времени, а испытуемые третьей группы подвергались психотерапии без ограничения времени. Испытуемые первой группы встречались индивидуально с терапевтом, использующим в качестве лечебного средства бег 3 раза в неделю (45 мин). Испытуемые двух других групп также встречались с терапевтом индивидуально (испытуемые второй группы проводили занятия с терапевтом в течение 10 мин). Спустя 10 нед у испытуемых первой группы (бегуны) было обнаружено значительное снижение уровня депрессии по сравнению с представителями двух других групп (Griest, Klein, Eischens, Faris, 1978).

**Физические нагрузки и состояние тревоги.** Ученые также изучали возможную взаимосвязь между продолжительными физическими нагрузками и сниженным уровнем тревожности, при этом использовали программы занятий продолжительностью около 2—4 мес (2—4 тренировочных занятий в неделю). В двух исследованиях (Long, 1984; Long, Haney, 1988) сравнивали различные методы снижения уровня тревожности, такие как прогрессивная релаксация и стресс-инкуляция, с использованием для этой цели бега трусцой и снятия стресса. В обоих исследованиях при использовании бега трусцой и снятия стресса отмечали существенное снижение уровня тревожности, причем, что очень важно, сниженный уровень тревожности отмечался в процессе последующего наблюдения за испытуемыми на протяжении около 15 нед (рис. 19.1).

В другом исследовании испытуемых произвольно разделили на несколько групп: группа высокоинтенсивных занятий аэробной направленности, группа занятий со средней интенсивностью, а также группа занятий силовой направленности и выполнения упражнений на растягивание — условия плацебо (Moses, Steptoe, Mathews, Eolwards, 1989). Частота (4 занятия в неделю) и продолжительность (10 нед) были одинаковыми. У испытуемых, выполнявших физические нагрузки средней интенсивности, наблюдали снижение уровня тревожности, в отличие от испытуемых двух других групп. Максимальное увеличение уровня физической подготовленности наблюдали у испытуемых, выполнявших физические нагрузки аэробной направленности с высокой интенсивностью. Эти результаты свидетельствуют о том, что более высокие «достижения» физиологического характера не обязательно приводят к значительным «достижениям» психологического плана. В ряде других исследований также отмечали взаимосвязь между физическими нагрузками и снижением уровня тревожности.

## Физические нагрузки аэробной и анаэробной направленности

*Физические нагрузки аэробной направленности представляют собой физическую активность, которая приводит к повышению функции сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Во время физической нагрузки аэробного характера организм использует и транспортирует кислород к работающим мышцам для поддержания деятельности. К физическим нагрузкам аэробной направленности относят быструю ходьбу, бег, плавание, езду на велосипеде, аэробные танцы, греблю и лыжные гонки. Согласно рекомендациям Американского колледжа спортивной медицины, положительное влияние на функцию сердечно-сосудистой системы обеспечивается при выполнении физической нагрузки в течение не менее 20-30 мин 3—5 раз в неделю с интенсивностью равной 60—85 % от максимальной частоты сердечных сокращений. Физические нагрузки анаэробной направленности характеризуются либо меньшей продолжительностью, либо меньшей интенсивностью. При их выполнении к работающим мышцам транспортируется меньшее количество кислорода. К физическим нагрузкам анаэробной направленности относятся гольф, тяжелая атлетика, кегли и бейсбол.*

## Срочное влияние физических нагрузок на состояние тревоги

- Физические нагрузки аэробной направленности обеспечивают более постоянное снижение уровня тревожности, чем нагрузки анаэробного характера.
- Снижение уровня тревожности после физической нагрузки может быть не обусловлено физической активностью, а являться следствием своеобразного «тайм-аута» в повседневных стрессовых ситуациях.
- Наибольшее снижение уровня тревожности после физической нагрузки наблюдается при ее интенсивности 70% от максимальной частоты сердечных сокращений.
- Уровень тревожности, сниженный вследствие физической нагрузки, восстанавливается в течение 24 час.
- Физическая нагрузка обеспечивает снижение мышечного напряжения.

## ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ДЕПРЕССИЯ

- Регулярное выполнение физических нагрузок связано с продолжительным снижением уровня депрессии.



- Чем больше количество тренировочных занятий, тем заметнее снижение депрессии.
- Интенсивность физических нагрузок не связана с изменением депрессии.
- Чем продолжительнее программа тренировок, тем больше снижение депрессии.
- Общая продолжительность занятий в неделю не связана с изменением депрессии.

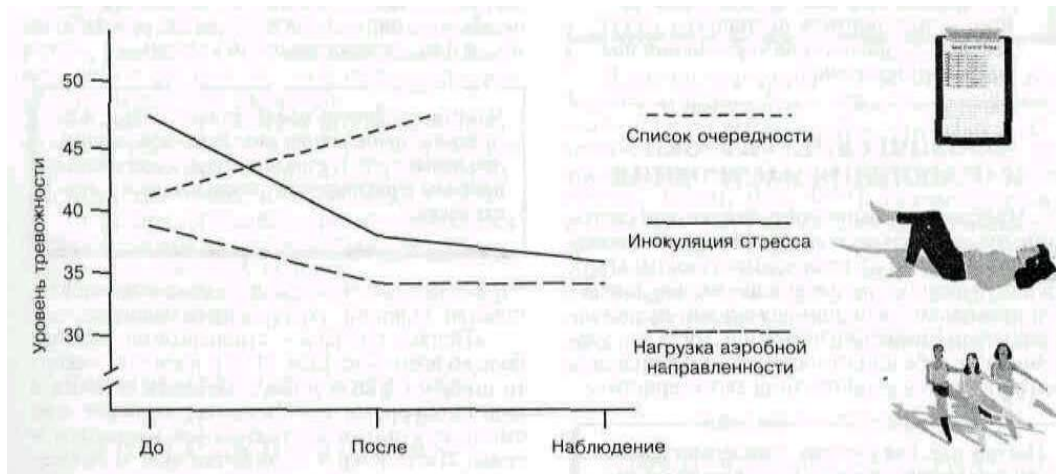


Рис. 19.1. Средний рейтинг изменений показателей стресса до и после "лечения" и во время 3-месячного наблюдения. Данные Long (1984)

## ДЛИТЕЛЬНЫЕ ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ПСИХИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Национальный институт психического здоровья провел собрание специалистов, с тем чтобы обсудить возможности использования физических нагрузок для борьбы со стрессом и депрессией (Morgan, Goldson, 1987). В результате обсуждения специалистами были сделаны следующие выводы:

- Уровень физической подготовленности характеризуется положительной взаимосвязью с психическим здоровьем и самочувствием.
- Физические нагрузки взаимосвязаны со снижением уровня тревожности.
- Тревожность и депрессия — характерные симптомы неспособности справиться с психическим стрессом; физические нагрузки взаимосвязаны со снижением уровня депрессии и тревожности.
- Продолжительные физические нагрузки, как правило, взаимосвязаны со сниженными уровнями тревожности и фобиями.
- Сильно выраженная депрессия требует профессионального лечения, физические нагрузки могут быть использованы как вспомогательное средство.
- Адекватные физические нагрузки обуславливают снижение различных показателей стресса, таких, как нервно-мышечное напряжение, ЧСС в покое, содержание некоторых гормонов.
- По мнению современных медиков, физические нагрузки оказывают положительное эмоциональное воздействие на людей любого возраста и пола.
- Физически здоровые люди, принимающие психотропные препараты, могут выполнять физические упражнения под наблюдением врачей.

## ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ИЗМЕНЕНИЯ НАСТРОЕНИЯ

Настроение обычно определяют как состояние эмоционального возбуждения различной (но не стабильной) продолжительности. Ощущения душевного подъема или счастья, длящиеся несколько часов или даже дней, представляют собой примеры настроения, тогда как уверенность в себе или самооценка в большей степени относятся к личностной характеристике.

**Настроение, как правило, определяют как состояние эмоционального возбуждения различной (непостоянной) продолжительности**

### Чувство эйфории у бегунов

Многие люди, которые регулярно занимаются физической культурой, отмечают, что после занятия у них улучшается психическое и эмоциональное состояние. Это явление настолько распространено среди людей, занимающихся бегом, что оно получило название «чувство эйфории у бегунов». Ощущение характеризуется живостью ума, освобожденностью, легкостью, отсутствием болевых ощущений и дискомфорта, отличным ритмом и «опьянением».

**Определение чувства эйфории у бегунов.** Sachs (1984) насчитал 27 различных определений, используемых в литературе для характеристики чувства эйфории у бегунов, среди них — грациозность, мощность, одухотворенность, передвижение без усилий и т.п. На основании подобных характеристик он определил это состояние как чувство эйфории, возникающее во время бега, как правило, неожиданно, при котором человек испытывает повышенное чувство удовлетворения, повышенное восприятие природы и расширение границ времени и пространства. Это определение напоминает некоторые аспекты, составляющие основу пика физической активности.

**Характеристики чувства эйфории у бегунов.** Sachs (1980) провел опрос 60 людей, регулярно занимающихся бегом, чтобы выяснить условия, способствующие возникновению чувства эйфории. Респонденты отметили, что предугадать наступление

чувства эйфории очень трудно и что возникновению этого чувства способствуют наличие небольшого числа отвлекающих факторов, прохладная тихая погода и низкая влажность воздуха. Дистанция должна быть достаточно длинной (6 миль или больше), продолжительность бега — не менее 30 мин (темп — удобный для спортсмена). Респонденты охарактеризовали это чувство как очень положительное психическое состояние удовлетворения, расслабленности и отсутствия каких-либо усилий.

**Чувство эйфории представляет собой, как правило, неожиданно возникающее ощущение повышенного удовлетворения, восприятия природы и расширения границ времени и пространства**

Бегуны могут лучше всех охарактеризовать чувство эйфории, которое испытывают:

«Первые полчаса — сушая агония, сильная боль во всем теле. Еще 30 мин и следует какой-то подъем. Руки и ноги становятся легкими и двигаются ритмично. Утомление исчезает, а на смену ему приходит ощущение мощности и силы. Цвета вокруг становятся ярче и сочнее, вода блестит, облака дышат, а мое тело как бы плывет и отрывается от земли. Все вокруг становится прекрасным» (Bleck, 1979, с. 70).

«Мои движения вдруг стали более легкими. Моя футболка прилипла к телу и я ощущал себя скелетом, летящим в воздухе. У меня возникло ощущение, что у меня новое тело. Мой мозг был кристально чистым. Единственным ощущением был ритм, все было совершенно естественным — все и каждая часть всего... Дистанция, время и движение стали единым целым. Были я, смутное ощущение ног и наступающие сумерки. Я мог бежать и бежать. По всей видимости, во мне происходили физиологические изменения. Они были магическими. Я сошел на край дороги и начал плакать от радости и огорчения. От радости за то, что я живу, и от огорчения из-за смутного чувства скоротечности и невозможности поделиться своим ощущением с кем-нибудь» (Mike Spino, 1971, с. 222).

**Индивидуальные различия в чувстве эйфории у бегунов.** Не каждый бегун испытывает чувство эйфории. Согласно данным Лиллифорса (Lillefors, 1978), 78 % бегунов, принимающих участие в исследовании, испытывали чувство эйфории во время забегов. 49 % отметили, что чувство эйфории носило духовный характер. Сече (Sachs, 1980) выяснил, что 77 % из 60 опрошенных бегунов испытывали чувство эйфории несколько раз, а некоторые — в 30 % своих регулярных пробежек. В то же время среди бегунов другой группы только 10 % опрошенных испытывали чувство эйфории.

#### **Физические нагрузки и изменения настроения — результаты исследований**

Существует большое количество доказательств возникновения чувства эйфории у бегунов. Некоторые из них были получены в результате исследования взаимосвязи между различными видами физических нагрузок и изменениями настроения. Вот некоторые из них:

- физические нагрузки аэробной направленности, такие как бег, плавание и аэробные танцы, связаны с более положительными изменениями настроения, чем физические нагрузки анаэробного характера;
- физические нагрузки небольшой интенсивности (например, ходьба) связаны с более положительными изменениями настроения, чем нагрузки высокой интенсивности;
- у физически активных людей наблюдаются более положительные состояния настроения, чем у малоподвижных людей;
- массаж также связан с повышением положительного настроения.

#### **КАК ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ ПОВЫШАЮТ УРОВЕНЬ ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ**

Согласно имеющимся данным, существует положительная взаимосвязь между физическими нагрузками и психическим здоровьем. Для объяснения положительного влияния физических нагрузок на психическое здоровье было предложено целый ряд гипотез. Рассмотрим две из них: гипотезу отвлечения внимания (психологическая) и гипотезу эндорфинов (физиологическая).

##### **Гипотеза отвлечения внимания**

Как мы уже отмечали, отвлечение от различных стрессов, а не сама физическая нагрузка обуславливает улучшение самочувствия после выполнения физической нагрузки. Эту гипотезу подтверждает эксперимент, который провели Барке и Морган (Bahrke, Morgan, 1978). В этом эксперименте испытуемых произвольно разделили на три группы: испытуемые первой группы выполняли физические нагрузки, испытуемые второй группы занимались медитацией, а испытуемые третьей группы использовали метод отвлечения. Продолжительность занятий в каждой группе составляла 20 мин. Испытуемые первой группы выполняли бег на тредбане, испытуемые второй группы занимались релаксацией, а испытуемые третьей группы отдыхали в удобных креслах в звукоизолированной комнате. Оказалось, что физические нагрузки с интенсивностью 70 %, медитация и спокойный отдых в равной степени обеспечивали снижение уровня тревожности сразу же после завершения занятий.

**Согласно гипотезе отвлечения внимания, физическая нагрузка является своеобразным «тайм-аутом» в стрессовых явлениях повседневной жизни. Физическая нагрузка не обеспечивает более существенного снижения уровня тревожности по сравнению с контрольными условиями, хотя обусловленное ею снижение длится дольше**

В другом эксперименте у испытуемых, которые занимались бегом, проводили занятие в классе или потребляли пищу, отмечали существенное снижение уровня тревожности сразу же после завершения соответствующих действий (Wilson, Berger, Bird, 1981). Таким образом, физическая нагрузка обеспечивает снижение уровня тревожности за счет своеобразного «тайм-аута» в стрессовом воздействии. Вместе с тем, как уже отмечалось, продолжительность сниженного уровня тревожности бывает большей после физической нагрузки, чем после обычного отдыха.

##### **Гипотеза эндорфинов**

Гипотеза эндорфинов представляет собой наиболее популярное физиологически обоснованное объяснение положительного влияния физических нагрузок. Отметим, что эту гипотезу подтверждают результаты не всех исследований, однако она



представляется весьма уместной. Как вы, возможно, знаете, в головном мозгу, гипофизе и других тканях производятся различные эндорфины, которые могут снижать болевые ощущения и вызывать чувство эйфории. В стандартном эксперименте настроение и уровни эндорфинов определяют до и после физической нагрузки. Повышение настроения после физической нагрузки, сопровождающееся увеличением уровней содержания эндорфинов, подтверждает правильность данной гипотезы. Вместе с тем необходимо проведение более тщательных исследований, чтобы можно было с уверенностью сказать, что это действительно так. Вполне возможно, что повышение настроения после физической нагрузки может быть обусловлено сочетанием психологических и физиологических механизмов.

**Согласно гипотезе эндорфинов, физическая нагрузка способствует выделению эндорфинов, которые могут вызвать чувство эйфории**

### **Привыкание к физическим нагрузкам**

В.Черпински, обладатель двух золотых медалей из Германии, описывает отношение к бегу, которое присуще многим бегунам. Интенсивную вовлеченность в занятия спортом, в частности бегом, характеризуют различными понятиями, такими как принуждение (Abell, 1975), зависимость (Sachs, Pargman, 1984), одержимость (Waters, 1981) и привыкание (Glasser, 1976). Спортивные психологи чаще всего используют понятие «привыкание».

### **Что такое привыкание к физическим нагрузкам**

Привыкание к физической нагрузке представляет собой психологическую и/или физиологическую зависимость от регулярного режима физических нагрузок, характеризующуюся появлением соответствующих симптомов через 24—36 час отсутствия нагрузки (Sachs, 1981). Это определение включает как психологические, так и физиологические факторы. Симптомы, связанные с прекращением занятий, включают тревожность, раздражительность, сокращения мышц, нервозность. Однако эти симптомы возникают только в том случае, когда человек не может заниматься из-за травмы, служебных или семейных обязанностей).

### **Положительное привыкание к физическим нагрузкам**

Понятие положительного привыкания к физическим нагрузкам, в частности к бегу, предложил Уильям Глассер (William Glasser, 1976) в своей книге «Положительное привыкание» (Positive Addiction). По мнению автора, положительное привыкание, например, бег или медитация, обеспечивает психическую силу и повышает удовлетворение от жизни, в отличие от отрицательных привыканий, например, к потреблению героина или кокаина, которые неизбежно разрушают психическое и физиологическое функционирование организма. Глассер также отмечает возможность использования положительного привыкания для увеличения уровня физического развития. Он рассматривает физическую нагрузку как положительное привыкание, способствующее повышению психической и физической силы и, следовательно, — самочувствия. Следует отметить, что работа Глассера содержит результаты клинических и психиатрических анализов и оценок. Идею положительного привыкания Глассера подтверждает наблюдаемое у бегунов чувство эйфории.

**Положительное привыкание к физическим нагрузкам означает положительное воздействие на человека (как с психологической, так и с физиологической точек зрения) регулярных физических занятий**

Физическая нагрузка как положительное привыкание означает положительное воздействие на человека регулярных физических занятий. Положительное привыкание к физическим нагрузкам означает, что занимающиеся рассматривают свои регулярные физические занятия как неотъемлемую часть своей жизни, которая не оказывает отрицательного воздействия на его работу, семью и т.д.

### **Отрицательное привыкание к физическим нагрузкам**

Для большинства людей, регулярно занимающихся физической культурой, физические нагрузки входят в привычку, которую рассматривают как «здоровую». Это означает, что физическая активность дополняет другие аспекты жизни и является эффективным средством против депрессии и состояния тревоги.

Вместе с тем у некоторых людей физические нагрузки превращаются в отрицательное привыкание, устраняющее все другие аспекты (Morgan, 1979). Вся жизнь строится вокруг физической активности в такой степени, что это отрицательно влияет на домашние и производственные обязанности. В табл. 19.2 приводятся критерии классификации физической активности как аддиктивной.

### **Таблица 19.2. Критерии классификации физической активности как аддиктивной**

1. Физическая активность не является соревновательной, ее выбирает сам занимающийся. Физической активности отводится ежедневно около 1 часа
2. Физическая активность не требует больших умений или психических усилий
3. Физическая активность не зависит от других людей и физические занятия проводят, как правило, в одиночку
4. Занимающийся верит в значимость («ценность») физической активности
5. Занимающийся уверен, что настойчивость приведет к улучшению результатов
6. При физических занятиях самокритика не нужна

### **Симптомы отрицательного привыкания к физическим нагрузкам**

В ряде исследований с участием бегунов с отрицательным привыканием к физическим нагрузкам отмечали абсолютную поглощенность потребностью бегать, которая была движущей силой их жизни. Испытуемые, которых вынуждали на время прекратить занятия бегом, очень часто впадали в депрессию, испытывали повышенное чувство тревоги и были чрезмерно раз-

дражительно. Межличностные взаимоотношения практически отсутствовали, отмечалась бессонница и общее утомление. Часто наблюдаются мышечное напряжение, болезненные ощущения в области мышц, отсутствие аппетита, запоры.

Диагностические критерии зависимости от физических нагрузок:

- стереотипная структура физической нагрузки; регулярное выполнение — один или несколько раз в день;
- приоритет перед другими видами деятельности;
- повышенная толерантность к объему выполняемых нагрузок;
- соответствующие симптомы нарушения настроения после прекращения физических нагрузок;
- исчезновение симптомов при возобновлении физической активности;
- субъективное осознание «принуждения» выполнять физическую нагрузку.
- быстрое восстановление предыдущей структуры физических нагрузок после периода отсутствия нагрузок.

Многие зависимые от физической нагрузки люди сами осознают наличие симптомов отрицательного привыкания. Результатом интенсивных физических тренировок является снижение способности концентрировать внимание, утомление, апатия, нарушение производительности и т.д. Поскольку большинство занимающихся являются образованными людьми, они могут сами распознать симптомы привыкания и их отрицательное влияние на жизнь (Sachs, Pargman, 1984). Вместе с тем многие из них осознают, что хотя физические нагрузки «управляют» их жизнью, они также повышают и ее качество. Бегун и врач Джордж Шихен написал по этому поводу:

«Мир подождет. Работа, семья, друзья подождут; они должны подождать исхода ... Могу ли я отдать чему-либо больший приоритет, чем бегу? Бег «определяет» меня, составляет меня всего. У меня есть работа и семья, и друзья, которые могут это засвидетельствовать» (1979, с. 49).

#### **Когда привыкший (отрицательно) занимающийся не может заниматься**

Что происходит с человеком, привыкшим (отрицательно) к физическим нагрузкам в случае травмы? У такого человека, скорее всего, возникнут соответствующие симптомы воздержания, такие как напряжение, беспокойство, раздражительность, депрессия и чувство вины. В этой ситуации можно использовать другие виды физической активности. Например, занимавшийся бегом человек, получивший травму нижней части ноги, может заняться плаванием и, возможно, ездой на велосипеде. Подобная «замена» скорее всего «не удовлетворит» человека с высокой степенью привыкания. Одна бегунья, повредившая ахиллово сухожилие и вынужденная заменить бег ездой на велосипеде, заметила: «Это все равно, что заменить героин метадонном». В подобных случаях можно использовать другие виды психологической терапии.

**Отрицательное привыкание к физическим нагрузкам характеризуется зависимостью от физической нагрузки. Привыкание может привести к ряду проблем на работе, дома, в общении с другими людьми. Невозможность выполнять физические нагрузки может вызвать значительную депрессию**

## **ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНОСТИ, А ТАКЖЕ КОГНИТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Помимо изучения взаимосвязи между физическими нагрузками, состоянием тревожности, депрессией и настроением, интерес представляет также вопрос, приводят ли физические нагрузки к изменению личности и когнитивного (психического) функционирования.

### **Личность**

В исследовании, цель которого состояла в том, чтобы определить влияние программы физических тренировок на мужчин среднего возраста, была получена некоторая информация о том, как физические нагрузки могут изменять личность (Ismail, Young, 1973). В результате программы занятий испытуемые повысили уровень своей физической подготовленности, а также отметили значительные психологические изменения. У них повысились уровень уверенности в себе, самоконтроль, улучшилось воображение. Последующие исследования в этой области подтвердили полученные результаты. Однако выводы делать пока еще рано.

**Физические нагрузки и самовосприятие.** Общеизвестно, что в результате физических тренировок может измениться восприятие собственного тела и повыситься уровень самовосприятия. В ряде исследований наблюдали положительную взаимосвязь между изменением уровня подготовленности и повышением уровня самооценки (Sonstroem, Morgan, 1989). Повышение уровня самооценки после программ физических занятий наблюдали у различных групп населения: у женщин, студентов, подростков с избыточной массой тела, учащихся 7-го класса, учащихся начальной школы и т.д. Отмечено преимущество программ занятий, направленных на повышение уровня физической подготовленности, над школьными программами физического воспитания с точки зрения повышения уровня самооценки.

Следует обратить внимание специалистов в области физического воспитания на взаимосвязь между уровнем физической подготовленности и уровнем самооценки. Значительный уровень самооценки необходим для нормального психического развития и адаптации детей, а физические нагрузки являются важным ингредиентом, помогающим детям и взрослым лучше себя оценивать. Физические нагрузки могут влиять на уровень самооценки посредством следующих факторов:

- увеличение уровня физической подготовленности;
- достижение цели;
- ощущение соматического благополучия;
- чувство компетентности, мастерства или контроля;
- усвоение здоровых привычек;
- социальный опыт;
- внимание, обусловленное экспериментом;
- подкрепление со стороны других людей, авторитетных для данного человека (Sonstroem, 1984).

**Физические нагрузки могут быть средством профилактики заболеваний, обусловленных стрессовыми ситуациями, особенно у людей с высокой психологической выносливостью**

**Физические нагрузки и психологическая выносливость.** Психологическая выносливость представляет собой свойство личности, позволяющее человеку противостоять стрессовым ситуациям или справляться с ними. Стресс оказывает незначительные воздействия на личность с высокой психологической выносливостью. Если у вас высокая психологическая выносливость, вам присущи:

- чувство личного контроля внешних явлений;
- чувство вовлечения, ответственности и цели в повседневной жизни;
- способность адаптироваться к неожиданным изменениям, воспринимая их как вызов или возможность дальнейшего роста (Gentry, Kosaba, 1979).

Исследователи пытались выяснить, как физические нагрузки в сочетании с психологической выносливостью могут снизить некоторые отрицательные воздействия стресса. Результаты одного из исследований позволили сделать вывод, что служащие с высокими показателями психологической выносливости и физической активности были физически более здоровыми, чем те, кто имел высокий показатель лишь по одному аспекту. Иными словами, сочетание высокой психологической выносливости и физических нагрузок является более эффективным средством сохранения хорошего состояния здоровья, чем наличие высокого показателя лишь по одному аспекту.

### **Когнитивное функционирование**

Долгое время считали, что развитие двигательных способностей имеет большое значение для развития умственных способностей детей (Piaget, 1936). Предполагалось также, что потенциальные возможности обучения колеблются в зависимости от уровня физической подготовленности. С начала 70-х годов ученые стали искать доказательства этим двум предположениям. В результате многочисленных исследований были получены противоречивые результаты (Tomporowski, Ellis, 1986). В частности, одни ученые отмечают, что физические нагрузки повышают когнитивные возможности во время и после физических нагрузок, по мнению других ученых, они либо влияют отрицательно, либо вообще не влияют на умственные способности.

У испытуемых, выполняющих кратковременную, но интенсивную физическую нагрузку (например, поднятие тяжести), отмечается повышение умственных процессов. Это говорит о том, что физическая нагрузка может вначале способствовать осуществлению процессов внимания, непосредственно воздействуя на центральную нервную систему. Вместе с тем при увеличении продолжительности нагрузки вследствие мышечного утомления положительное влияние может прекращаться. Таким образом, уровень физической подготовленности предопределяет положительный или отрицательный характер воздействия физических нагрузок на умственную деятельность.

**Высокоинтенсивные физические нагрузки небольшой продолжительности повышают умственную деятельность, в отличие от нагрузок большой продолжительности, которые оказывают отрицательное воздействие, если только спортсмен не отличается очень высоким уровнем физической подготовленности**

Это очень важный момент. Спортсменам приходится принимать критические решения в течение ограниченного отрезка времени, анализируя при этом очень большой объем информации. Более физически подготовленный спортсмен может лучше реагировать на различные ситуации по мере накопления утомления.

Представьте себе игрока в американский футбол в конце матча. Его команда проигрывает два очка, но имеет шанс закончить матч победой. Игрок, уставший в изнурительном поединке, который проходил в жаркую погоду, двигается назад, чтобы отдать пас. Он видит, что все игроки закрыты, а на него двигается соперник. Вместо того чтобы отойти и найти открытого партнера, он решает бросить мяч в «толпу» игроков. В результате мяч оказывается у соперников и надежды на успех развеиваются. Неверное решение частично может быть обусловлено утомлением, которое «затуманило» мышление игрока.

### **ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ КАК ДОПОЛНЕНИЕ К ЛЕЧЕБНЫМ ПРОЦЕДУРАМ**

Психика в значительной степени влияет на тело. Это подтверждает широкое распространение таких психосоматических расстройств, как головная боль при мигрени, гипертонзия, импотенция. Ученые установили, что при адекватном «использовании» тела оно может оказать положительное влияние на психику (Folkins, Sime, 1981).

Миллионы американцев страдают от различных видов депрессии, состояния тревоги; физические нагрузки, как показывают результаты исследований, могут снижать степень этих расстройств. Результаты исследований, кроме того, свидетельствуют, что нагрузки аэробной направленности взаимосвязаны и с другими положительными изменениями, включая повышенную самооценку, настроение и более высокие уровни производительности. Не удивительно, что с конца 70-х годов физические нагрузки стали использовать в качестве дополнения к лечебным процедурам (Griest, Klein, Eischens, Paris, 1978).

### **Бег как дополнение к лечению**

Из всех видов физических нагрузок аэробной направленности, которые повышают психическое здоровье, бег является наиболее популярным. Бег — естественное, практическое, не требующее больших затрат дополнение к традиционным методам психотерапии. В одном из исследований было установлено, что использование бега для лечения депрессии оказалось в 4 раза дешевле, чем применение традиционных вербальных методов психотерапии (Griest et al., 1978). Бег также повышает выносливость сердечно-сосудистой системы, деятельность системы дыхания, мышечный тонус и объем циркулирующей крови. Кроме того, использование бега в качестве средства лечения способствует выработке более положительного подхода к проблемам сохранения здоровья.

**Бег может быть эффективным дополнением к традиционным методам психотерапии, обеспечивающим повышение функции сердечнососудистой системы и контроль за массой тела**

Предлагаем вашему вниманию некоторые важные аспекты, касающиеся использования физических нагрузок в качестве дополнения к различным терапевтическим методам:

- Для повышения психического здоровья очень важно поставить точный диагноз существующей психической проблемы и разработать индивидуальную программу физических занятий.
- Физические нагрузки должны быть дополнением к другим терапевтическим методам. Наиболее эффективным является многосторонний терапевтический подход (Lasagus, 1976).
- Выполнение физических нагрузок аэробной направленности в течение определенного периода времени обеспечивает наиболее положительные воздействия. Следует отдавать предпочтение разнообразным физическим нагрузкам аэробной направленности, а не какой-то одной.
- Физическую терапию могут осуществлять лишь квалифицированные специалисты, имеющие опыт в области как психологии, так и спорта (Buffbne, 1984).

Хотя физические нагрузки обеспечивают благоприятное психологическое воздействие, их, тем не менее, нельзя использовать во всех случаях депрессии, стресса и других эмоциональных расстройств. Так, по мнению Буффон (Buffbne, 1984), физические нагрузки аэробной направленности не следует назначать в качестве терапевтического средства людям с избыточной массой тела, страдающим серьезными болезнями сердца, и людям с высоким артериальным давлением. Такие нагрузки также противопоказаны людям, страдающим сильной депрессией, а также склонным к самоубийству (Kostrubala, 1976).

## РЕЗЮМЕ

Все больше возрастает роль физических нагрузок в повышении психического здоровья, поскольку значительное количество людей сталкиваются с такими проблемами, как депрессия и состояние тревоги. Физические нагрузки аэробной направленности взаимосвязаны со снижением уровня тревожности и депрессии. Их связь с психическим здоровьем носит скорее корреляционный, чем казуальный характер. Самочувствие людей улучшается, как правило, сразу же после физической нагрузки и остается повышенным в течение нескольких часов. Бегуны испытывают так называемое чувство эйфории. Это чувство возникает после пробегания достаточной большой дистанции (как правило, не менее 5 миль) в удобном темпе.

У некоторых бегунов и занимающихся может развиваться чувство привыкания к физическим нагрузкам. Положительное привыкание оказывает положительное психологическое и физиологическое воздействие на человека. В то же время отрицательное привыкание к физическим нагрузкам отрицательно сказывается на взаимоотношениях с членами семьи, друзьями, а также отрицательно влияет на процесс трудовой деятельности.

Физические нагрузки положительно влияют на ряд факторов, в частности, они способствуют повышению самооценки, уверенности в себе, а также улучшают мыслительные процессы. Для объяснения положительного воздействия физических нагрузок на психическое здоровье используют чаще всего две гипотезы: гипотезу отвлечения внимания и гипотезу эндорфинов. Поскольку физические нагрузки взаимосвязаны с положительными психическими изменениями, их широко используют в качестве дополнения к традиционным методам терапевтического воздействия.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем отличие между физическими нагрузками аэробной и анаэробной направленности? Какие из них оказывают более существенное воздействие на психическое здоровье?
2. Расскажите о результатах исследований срочных влияний физических нагрузок на психическое здоровье.
3. Расскажите о длительном влиянии физических нагрузок на психическое здоровье, исходя из результатов проведенных в этом направлении исследований.
4. Какие выводы были сделаны специалистами Национального института психического здоровья в отношении физических нагрузок и психического здоровья?
5. Опишите чувство эйфории у бегунов.
6. Как гипотезы отвлечения внимания и эндорфинов объясняют положительное влияние физических нагрузок на психическое здоровье?
7. Сравните и противопоставьте характерные особенности положительного и отрицательного привыкания к физическим нагрузкам.
8. Опишите взаимосвязь между физическими нагрузками и изменениями личности.
9. Как физические нагрузки влияют на когнитивное функционирование?
10. О каких ограничениях следует помнить при использовании физических нагрузок в качестве дополнения к другим методам терапевтического воздействия?

## ГЛАВА

# 20

## «Верность» физической активности

Несмотря на значительные положительные воздействия физических нагрузок, включающие повышение самооценки, снижение напряжения и депрессии, снижение риска развития сердечно-сосудистых заболеваний и т.д., лишь половина людей, начавших заниматься, продолжают занятия.

В этой главе вы узнаете о

- причинах, побуждающих людей заниматься физической культурой
- том, почему люди не занимаются физической культурой
- факторах, связанных с «верностью» физической активности
- методах и способах повышения «верности» физической активности

## **ПРИЧИНЫ, ПОБУЖДАЮЩИЕ ЛЮДЕЙ ЗАНИМАТЬСЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ**

Поскольку половина взрослого населения ведет малоподвижный образ жизни, возникает вопрос, как заставить этих людей начать заниматься физической культурой. Существуют различные способы мотивировать людей на занятия физической культурой (см. главу 4), однако наиболее эффективный метод состоит в том, чтобы продемонстрировать различные положительные влияния физических нагрузок.

1. *Контроль массы тела.* Многих людей волнует проблема, как поддерживать свою форму и оставаться сильным, ловким и подтянутым. Большинство людей, столкнувшись с проблемой избыточной массы тела, в первую очередь думают о каких-то эффективных диетах. Несомненно, диета способствует снижению массы тела, однако физические нагрузки также очень эффективны. Многие люди боятся, что физические нагрузки повышают аппетит. Следует знать, что при небольшой продолжительности физической нагрузки этого не происходит. Некоторые считают, что физические нагрузки не обеспечивают сжигания количества энергии, достаточного для существенного снижения массы тела, однако это не так. Например, если вы будете пробегать по 3 мили 5 раз в неделю, то в течение года сможете снизить массу тела на 20—25 фунтов, не уменьшая энергетической ценности потребленной пищи.

Снижение массы имеет значительные положительные последствия для здоровья человека. Избыточная масса тела и малоподвижный образ жизни — основные факторы риска развития сердечно-сосудистых заболеваний. Следовательно, регулярные физические нагрузки не только обеспечивают контроль массы тела, но и «устраняют» физическую малоподвижность как фактор риска.

**Физические нагрузки в сочетании с рациональным режимом питания обеспечивают снижение массы тела. Однако такое снижение должно происходить постепенно и медленно**

2. *Сниженный риск развития гипертензии.* Регулярное выполнение физических нагрузок приводит к снижению как систолического, так и диастолического артериального давления. Как и избыточная масса тела, гипертензия является одним из основных факторов развития сердечно-сосудистых заболеваний. По мнению ученых, оптимальные для долголетия показатели артериального давления составляют 110 мм рт.ст. (систолическое) и 70 мм рт. ст. (диастолическое). Повышение систолического давления до 150 мм. рт. ст. увеличивает возникновения болезней сердца более чем в два раза. Результаты ряда исследований указывают на то, что артериальное давление можно снизить посредством регулярного выполнения физических нагрузок.

3. *Снижение стресса и депрессии.* Регулярное выполнение физических нагрузок связано с улучшением самочувствия. В современном обществе наблюдается значительное увеличение числа людей, страдающих депрессией и повышенным состоянием тревоги. Физические нагрузки — один из способов обеспечения более рационального отношения к различным стрессовым ситуациям.

4. *Удовольствие.* Хотя многие люди начинают заниматься физической культурой с целью укрепить здоровье или снизить массу тела, если человек не получает удовольствия от занятий, он может перестать заниматься. Главная причина участия подростков в организованной спортивной деятельности — получение удовольствия. По мере взросления на первый план выходит необходимость эффективно тренироваться и достигать успеха.

**Положительное физиологическое и психологическое воздействие физических нагрузок — один из способов убедить людей, ведущих малоподвижный образ жизни, начать заниматься физической культурой**

5. *Развитие самооценки.* Физические нагрузки тесно связаны с повышением чувства самооценки и уверенности в своих силах. Многие люди испытывают удовлетворение от выполнения того, что раньше они не могли выполнить. Например, пробежка трусцой расстояния в 1 милю приносит людям радость, так как они продвигаются к поставленным целям. Кроме того, люди, которые регулярно занимаются физической культурой, более уверены в том, что они хорошо выглядят.

6. *Общение.* Очень часто люди начинают заниматься из-за возможности пообщаться с другими людьми. Они встречаются с другими занимающимися, избегают одиночества и находят себе друзей. Как показывают результаты обследований, 90% участников различных программ физической подготовки предпочитают заниматься с партнером или группой, а не в одиночку. Люди, занимающиеся в группах, получают друг от друга социальную поддержку (Willis, Campbell, 1992).

## **ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ ЗАНИМАЮТСЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ**

Несмотря на очевидное положительное влияние физических нагрузок, многие люди предпочитают все же не заниматься физической культурой, ссылаясь на нехватку времени, отсутствие знаний о том, как заниматься, неимение необходимых тренировочных средств, утомление и т.п. (Willis, Campbell, 1992). Эти же причины используются для объяснения прекращения занятий. Если соответствующие специалисты будут точно знать, почему люди не хотят заниматься физической культурой, это может им разработать адекватную стратегию преодоления существующих препятствий.

1. *Нехватка времени.* Чаще всего ссылаются на нехватку времени. Однако в подавляющем большинстве случаев проблема заключается в том, чему мы отдаем приоритет. Ведь люди находят время посмотреть телевизор или почитать газету. Если разрабатываемые специалистами программы занятий будут интересными, удобными, приносящими радость и удовольствие занимающимся, то занятия физической культурой смогут посоревноваться с другими способами проведения свободного времени. Кроме того, необходимо объяснять, какие преимущества дают занятия физической культурой.

2. *Отсутствие знаний.* Многие люди просто не знают, как начать заниматься. Они не имеют понятия, сколько времени необходимо заниматься, какие упражнения выполнять и с какой интенсивностью. В этом им должны помочь специалисты в области физического воспитания.

3. *Отсутствие тренировочных средств.* Очень часто ссылаются на отсутствие необходимых тренировочных средств. Однако вам не нужны шикарные велоэргометры, тредбаны, плавательный бассейн и т.д. Достаточно будет пары шорт и кроссовок.

4. *Утомление.* У многих людей трудовой день очень насыщен, и они ссылаются на утомление как на причину, которая не позволяет заниматься физической культурой. Однако утомление, как правило, бывает больше психологическим, чем физическим, и часто связано с различными стрессами. Специалисты в области физического воспитания должны объяснять, что быстрая ходьба, прогулка на велосипеде или игра в теннис помогут снять напряжение, стресс и «зарядить» человека запасом энергии.

**Специалисты в области физического воспитания должны постоянно подчеркивать положительные влияния физических нагрузок, а также обеспечивать соответствующие условия, стимулирующие людей, которые ведут малоподвижный образ жизни, к занятиям физической культурой**

### ПРОБЛЕМА «ВЕРНОСТИ» ФИЗИЧЕСКИМ УПРАЖНЕНИЯМ

После того как люди, ведущие малоподвижный образ жизни, преодолевают инертность и начнут заниматься физической культурой, важно добиться, чтобы они не бросили занятия спустя какое-то время. Ведь начать заниматься намного легче, чем продолжать занятия (рис. 20.1). Продолжение занятий можно сравнить с отказом от курения или употребления алкоголя. Как правило, в клубы по физической подготовке записывают желающих в январе—феврале, после того как люди решают «начать» в новом году новую жизнь. Почему же, начав заниматься, люди часто прекращают занятия?

Что же определяет «верность» физической активности и нагрузкам? Можно выделить следующие детерминанты:

- личностные;
- ситуационные;
- поведенческие;
- организационные.

Рассмотрим каждую из них, обратив внимание на наиболее устойчивые. В табл. 20.1 приведены положительные и отрицательные влияния, а также переменные, которые не влияют на «верность» физическим нагрузкам.

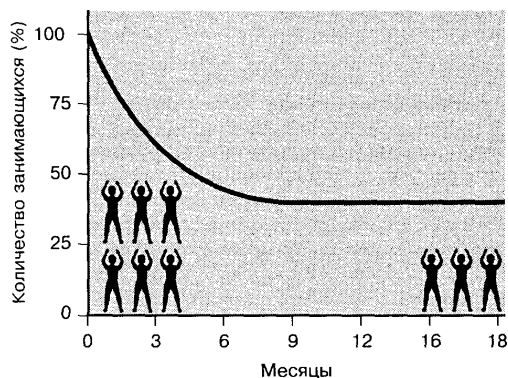


Рис. 20.1. Изменение количества занимающихся за определенный период времени

Таблица 20.1. Факторы, обуславливающие участие в контролируемой программе физической активности			
Категория факторов	Положительные	Отрицательные	Нейтральные
<i>Личностные факторы</i>			
П редыдущее участие в программе занятий	+		
И нформированность о положительном влия нии на здоровье			+
Самомотивация	+		
Возраст		+	

Образование	+		
Ощущаемое состояние здоровья/ физической подготовленности			
	+		
Нарушения настроения		+	
<i>Физиологические факторы</i>			
Масса тела			+
Сердечно-сосудистое заболевание			
	+		
Травмы			+
Общие проблемы со здоровьем			
			+
<i>Ситуационные факторы</i>			
Социальная поддержка	+		
Близкая расположенность от дома спортивного клуба или центра			
	+		
Нехватка времени			+
Климат			+
Стоимость			+
Семейные/личные проблемы			
			+
<i>Поведенческие факторы</i>			
Курение			+
Рабочие профессии			+
Поведение типа А			+
<i>Организационные факторы</i>			
Высокая интенсивность нагрузок			+
			+
Групповая программа	+		
Качества лидера	+		
Выбор вида активности	+		

### Личностные факторы

Среди личностных факторов, которые могут влиять на «верность» физическим нагрузкам, отметим такие: предыдущие занятия физической культурой, информированность о том, как выполнять физические упражнения, а также особенности личности.

#### Предыдущие занятия физической культурой.

Предыдущее участие в программе физических занятий — наиболее надежный показатель того, что человек будет продолжать заниматься физической культурой (Dishman, 1987). Иными словами, если человек уже занимался в течение 6 мес, то наиболее вероятно, что он будет заниматься год или два спустя. Один из наших занимающихся, сказал: «Я уже занимался по программе физической подготовки и знал, как себя чувствует физически активный человек. Я понял важность физических занятий, поэтому возобновление занятий было для меня просто делом времени».

Подобная структура «верности» физической активности характерна и для молодых людей. Например, опыт занятий спортом в средней школе или колледже является существенным показателем занятий физической культурой в зрелом возрасте. Физически активные дети, занятия спортом которых поощряют их родители, будут физически активными и в зрелом возрасте.

**Следует всячески поощрять занятия физической культурой с раннего детства, поскольку существует тесная положительная взаимосвязь между структурой физической активности в детстве и в зрелом возрасте**

**Информированность о положительном влиянии физических нагрузок.** Знания о положительном влиянии физических нагрузок на организм человека имеют мотивационный характер, однако эти факторы не позволяют прогнозировать степень «верности» физическим нагрузкам. В одном эксперименте испытуемые получили письменную информацию в том, зачем и как нужно заниматься, однако 6 мес их степень «верности» физическим нагрузкам оставалась такой же, как и у испытуемых контрольной группы (Reid, Morgan, 1979). Вместе с тем отсутствие знаний о пользе физической активности может отрицательно влиять на степень «верности» физическим нагрузкам некоторых людей. Поэтому специалисты в области физического воспитания должны распространять информацию о положительном влиянии физических нагрузок как на психическое, так и на физическое самочувствие человека.

**Личность.** Самомотивация тесно связана со степенью «верности» физическим нагрузкам (Dishman, 1981) и позволяет определить, кто из занимающихся будет продолжать заниматься, а кто бросит занятия. В сочетании с другими факторами самомотивация помогает установить степень «верности» физическим нагрузкам. Например, при сочетании показателей самомотивации с показателями процентного содержания жира в организме в 80 % случаев были точно определены лица, которые будут продолжать заниматься.

Другим надежным показателем «верности» физическим нагрузкам являются особенности личности. Люди типа А, как правило, более агрессивные, амбициозные и более ориентированы на достижение, чем люди типа В. Поэтому можно предположить большую степень их «верности» физическим нагрузкам. Однако такие люди характеризуются большой нехваткой времени. Как показывают результаты исследований, именно люди типа А чаще всего бросают занятия.

### Ситуационные факторы

Ситуационные факторы, или факторы окружающей среды могут положительно или отрицательно влиять на регулярные занятия физической культурой. Эти факторы включают социальную (семья, друзья) и физическую (погода, наличие времени, расстояние от дома до места занятий) среду.

**Социальная поддержка.** Жена или муж существенно влияют на степень «верности» физическим нагрузкам, причем это влияние более существенное, чем собственное отношение к физическим нагрузкам (Dishman, 1988). Так, в одном из исследований (Oldridge et al., 1983) среди лиц, бросивших занятия, количество тех, чьи жены/мужья относились к физической активности своих спутников жизни с безразличием или отрицательно, было в три раза больше, чем тех, чьи жены/мужья поощряли такие занятия. Поддержка со стороны одного из супругов обычно определяет положительное отношение к программе физических занятий другого и обеспечивает регулярное посещение их.

## Постепенное «отстранение» от программы физической подготовки

*Мария, студентка 4-го курса университета, очень любила спорт и выступала за сборную команду своего университета по баскетболу. Она была в отличной форме и кроме баскетбола занималась тренировками силовой направленности и выполняла другие различные упражнения. После окончания университета она стала работать бухгалтером, однако продолжала регулярно заниматься физической культурой и два раза в неделю играла в баскетбол. Спустя несколько лет она получила повышение и стала работать по 50—60 час в неделю. Она старалась продолжать свои занятия спортом, однако играла в баскетбол уже один раз в неделю и, как правило, раз в неделю проводила занятия силовой направленности. Вскоре она вышла замуж, появились дети. Ее муж был юристом, он тоже очень много работал. Теперь Мария редко играла в баскетбол или занималась физической культурой — ее образ жизни изменился и физическая активность перестала быть приоритетом.*

Специалисты в области физического воспитания должны использовать эту поддержку. Они могут организовать специальную программу ориентации и просвещать супругов по всем аспектам программы занятий. В исследовании Эр-линга и Олдриджа (Ering, Oldridge, 1985), в котором участвовали испытуемые, страдающие заболеваниями сердца, количество бросивших занятия по программе реабилитации перед организацией специальной программы просвещения супругов составило 56 %, после внедрения такой программы — 10 %.

Члену семьи или другу, который хочет, чтобы близкий человек продолжал занятия по программе, достаточно сказать ему: «Я горжусь тобой». Такое личностно-социальное подкрепление может оказать значительное положительное воздействие на степень «верности» физическим нагрузкам (Wankel, 1984).

**Расположение спортивного клуба или центра близко от дома.** Этот фактор также играет большую роль для регулярных посещений занятий, а также «верности» физическим нагрузкам (Gettman, Pollock Ward, 1983). Чем ближе от дома или места работы спортивный клуб, тем выше вероятность того, что человек начнет заниматься и будет продолжать занятия.

**Время.** При нехватке времени люди, как правило, прекращают занятия физической культурой. Нехватка времени — одна из наиболее частых причин прекращения занятий (Oldridge, 1982). Сколько раз вам приходилось слышать такие слова: «Я бы хотел заниматься физической культурой, но у меня нет времени». Однако у большинства людей такие заявления о нехватке времени отражают отсутствие интереса. Так, доказано, что работающие женщины чаще регулярно занимаются физической культурой, чем неработающие.

Многие люди, ведущие малоподвижный образ жизни, при отсутствии мотивации ссылаются на нехватку времени. Тем не менее инструкторы по физической подготовке должны стараться для занятых людей планировать занятия в наиболее оптимальное время. Наиболее подходящее время для занятий — перед работой или после работы. Как показывают результаты исследований, люди, посещающие занятия в обеденный перерыв, чаще всего прекращают занятия.

**Климат или регион.** Климатические или погодные условия, несомненно, влияют на структуру физической активности большинства занимающихся. Например, любители бега, как правило, избегают выходить на пробежку в плохую погоду. Исследователи обнаружили также региональные различия физической активности людей (Stephens, Jakobs, White, 1986). Эти различия могут быть обусловлены в равной степени возрастными и социально-экономическими или климатическими различиями.

**Люди очень часто объясняют тот факт, что они не занимаются физической культурой, отсутствием времени, однако этот фактор скорее всего воспринимаемый, а не реальный, и в большинстве случаев он просто отражает приоритеты личности**

### Поведенческие факторы

Поведенческие факторы также довольно часто влияют на «верность» физическим нагрузкам. Некоторые существенные поведенческие факторы являются не совсем очевидными, среди них — курение и род занятий.

**Курение.** Курящие чаще прекращают занятия, чем люди, не имеющие этой вредной привычки. Они, как правило, избегают режимов занятий высокой интенсивности и высокой частоты. Малоподвижные люди, которые курят, часто жалуются на утомление при приложении усилий, независимо от вида физической активности. Это еще больше препятствует занятиям физической культурой. Поэтому следует попытаться бросить курить.

**Род занятий и доход.** Люди с большими доходами, более образованные и занимающие более высокие должности, как правило, более активны физически. Рабочие чаще прекращают занятия и менее физически активны чем конторские служащие (Cox, 1984). По всей видимости, работа которую выполняют рабочие, воспринимается как адекватная для сохранения здоровья и уровня физической подготовленности. Тем не менее среди представителей рабочих профессий, число лиц прекращающих занятия, очень большое. В одном из исследований с участием свыше 7000 рабочих внимание акцентировали на индивидуализации программ занятий в зависимости от потребностей. Рабочим дали возможность выбирать определенные компоненты программ, например, рекреационные или соревновательные виды деятельности, а также выбирать групповые или



индивидуальные программы занятий. Спустя 2 года показатель количества рабочих, прекративших занятия, снизился на 25 % (Сох, 1984).

**Для представителей рабочих профессий характерна низкая степень «верности» физическим нагрузкам, в отличие от конторских служащих. Обеспечение права выбора способствует повышению степени «верности»**

#### **Организационные факторы**

Успех или неудача программы физических занятий может зависеть от ряда структурных факторов. Наиболее важные из них — интенсивность физических нагрузок, качества руководителя, групповая или индивидуальная программа.

**Интенсивность физических нагрузок.** Дискомфорт при выполнении физических нагрузок, несомненно, влияет на приверженность программе занятий. Физические нагрузки высокой интенсивности, естественно, являются более тяжелыми, чем нагрузки небольшой интенсивности, особенно для людей, которые вели малоподвижный образ жизни. Например, люди, которые занимаются ходьбой, продолжают заниматься дольше, чем те, кто отдал предпочтение бегу. Количество прекращающих занятия среди занимающихся со средней интенсивностью нагрузок составляет 25—35 %, тогда как при высокой интенсивности физических нагрузок занятия бросают около 50 % занимающихся (Sallis et al., 1986). Снижая интенсивность и удлиняя продолжительность занятия, занимающийся подвергается таким же положительным воздействиям, как и при высокой интенсивности физических нагрузок.

**Средний уровень интенсивности физических нагрузок повышает вероятность продолжения занятий, а также степень «верности» физическим нагрузкам**

Интенсивная физическая нагрузка связана с повышенным риском травмирования. Начиная программу занятий, многие люди пытаются сразу же выполнять большие нагрузки, в результате чего они вынуждены прекратить занятия из-за болезненных ощущений в области мышц, повреждения мягких тканей и т.п. Поэтому физические нагрузки должны быть средней интенсивности (например, ходьба или физические упражнения аэробной направленности), не следует пытаться «набрать» форму за пару недель, чрезмерно нагружая свое тело.

**Групповая или индивидуальная программа.** Занятия в группе повышают «верность» физическим нагрузкам, в отличие от индивидуальных занятий (Massie, Shephard, 1971). Групповые программы приносят удовольствие занимающимся, обеспечивают социальную поддержку, а также позволяют сравнивать свой прогресс и уровень физической подготовленности с таковыми у других занимающихся. Кроме того, занятия в группе повышают ответственность. Например, если вы договорились со своим другом встречаться 4 раза в неделю в 7 утра, то вы вряд ли подведете его, не придя в назначенное время.

Несмотря на то, что групповые программы, как правило, более эффективные, чем индивидуальные, некоторые люди предпочитают заниматься самостоятельно. Чтобы такие занимающиеся смогли адаптироваться к занятиям, необходимо:

- научить их, как начинать программу занятий;
- обеспечить начальное наблюдение;
- обеспечить периодическое поступление от занимающихся сообщений об их успехах;
- поощрять «домашние» занятия.

**Хотя групповые программы занятий обеспечивают более высокую степень «верности» физическим нагрузкам, чем индивидуальные, индивидуализация программ в зависимости от возможностей и потребностей самостоятельно занимающихся людей позволит повысить вероятность их приверженности физическим занятиям**

#### **Качества руководителя программ занятий.**

Качества руководителя играют очень большую роль. Не удивительно, что степень «верности» физическим нагрузкам среди занимающихся у знающего и умелого руководителя, как правило, очень высокая. Хороший руководитель способен в какой-то мере компенсировать недостатки программы, например, нехватку тренировочных средств. В то же время недостаточно квалифицированный руководитель может «погубить» программу даже при наличии первоклассных тренировочных средств.

Сказанное выше подчеркивает необходимость оценивать не только саму программу занятий и имеющиеся в распоряжении средства тренировки, но и опытность и личность руководителя. Многим начинающим необходима мотивация, которую способен обеспечить именно руководитель. Для хорошего руководителя также характерно проявление заботы о своих подопечных, внимания к ним.

**Руководитель программы занятий во многом определяет ее успех. Он должен быть знающим, уметь обеспечивать обратную связь, поощрять своих подопечных, а также проявлять заботу о них**

Очень важно также, чтобы людям, приступающим к программе занятий, подходил стиль руководителя программы.

#### **МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ СТЕПЕНИ «ВЕРНОСТИ» ФИЗИЧЕСКИМ НАГРУЗКАМ**

Допустим, вы знаете множество факторов, которые влияют на людей с точки зрения продолжения или прекращения занятий. Все эти факторы являются корреляционными и мало что говорят о причинно-следственной взаимосвязи между определенными методами (стратегиями) и действительным поведением (действием). Спортивные психологи анализировали эффективность стратегий и методов, направленных на повышение степени «верности» программам физических занятий. Эти методы можно разделить на пять подходов (категорий):

- подходы создания соответствующей среды;
- подходы, основанные на подкреплении;
- когнитивные подходы и постановка цели;

- подходы, связанные с принятием решения;
  - подходы, основанные на социальной поддержке.
- Рассмотрим их более подробно.

### Подходы создания соответствующей среды

Как правило, что-нибудь в физической среде обуславливает поведенческие привычки. Например, вид и запах пищи является «сигналом» к принятию пищи; телевизор представляет собой «сигнал» сесть и расслабиться. Таким образом, если вы хотите стимулировать занятия физической культурой, попытайтесь создать какие-нибудь «сигналы», которые бы ассоциировались с необходимостью выполнять физическую нагрузку. Можно использовать следующее:

1. *Подсказка.* Подсказка представляет собой «сигнал», инициирующий поведение или действие. Она может быть вербальной, физической или символической. Например, можно повесить специальные афиши (символическая подсказка) возле эскалаторов в общественных зданиях, чтобы стимулировать подъем по лестнице вместо пользования эскалатором (Brownell, Stunkard, Albaum, 1980). В одном эксперименте после развешивания таких афиш количество людей, поднимающихся пешком по лестнице, увеличилось с 6 % до 14 %. Затем афиши сняли, и через 3 мес пользоваться лестницей опять стали только 6 % людей (рис. 20.2).

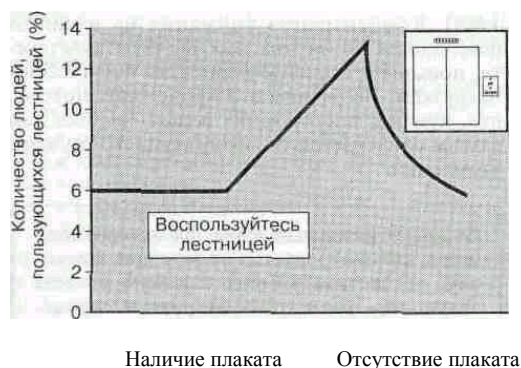


Рис. 20.2. Влияние плаката «Воспользуйтесь лестницей»

Афиши, наклейки, плакаты и другие подсказки должны находиться в поле зрения занимающихся, способствуя сохранению «верности» физическим нагрузкам. Со временем подсказки можно постепенно убирать, тогда у занимающихся вырабатывается независимость от подсказок.

2. *Написание заявления о намерении заниматься.* Этот способ является также достаточно эффективным (Oldridge, Jones, 1983). Как показывают результаты исследований, у людей, написавших такое заявление, посещаемость занятий более высокая по сравнению с теми, кто отказался его написать. Следовательно, если человек отказывается написать такое заявление, ему необходимо уделить дополнительное внимание, чтобы повысить уровень мотивации к занятиям.

3. *Предполагаемое право выбора.* Предоставление права выбора видов физической активности повышает «верность» физическим нагрузкам. Томпсон и Ванкель (Tompson, Wankel, 1980) обнаружили более высокую степень «верности» физическим нагрузкам у людей, которые имели право выбора видов физической активности. Причем это справедливо даже в отношении тех людей, которые лишь считали, что имеют право выбора (на самом деле экспериментатор направлял их выбор).

### Подходы, основанные на подкреплении

Подкрепление, как положительное, так и отрицательное, является существенной детерминантой будущего действия. Рассмотрим подробнее некоторые виды подкреплений.

1. *Поощрение за посещение.* Одним из положительных подкреплений является поощрение за посещение занятий. В одном исследовании посещение 5-недельной программы занятий бегом трусцой поощрялось следующим образом: еженедельно выплачивалась сумма в 1 доллар, а также проводилась лотерея (выдавался купон на выигрыш приза за посещение каждого занятия). В результате была обеспечена 64 % посещаемость занятий, в то время как у представителей контрольной группы посещаемость составила только 40 % (Epstein, Wing, Thompson, Griffiths, 1980). Подобное подкрепление во многом обеспечивает высокий начальный уровень посещаемости или «верности» физическим нагрузкам. Однако для продолжительного обеспечения «верности» физическим нагрузкам требуются дополнительные виды подкрепления.

2. *Обратная связь.* Обеспечение индивидуальной обратной связи во время тренировочного занятия является более эффективным, чем похвала всей группы в конце занятия (Martin, et al., 1984). Результаты одного из исследований влияния обратной связи с участием бегунов показали ее положительное влияние как на посещаемость занятий, так и на «верность» физическим нагрузкам через 3 мес после прекращения программы занятий (рис. 20.3).

### Чем выше степень индивидуализации обратной связи, тем выше вероятность ее положительного влияния

3. *Самоконтроль/самопоощрение.* Умение оценивать и поощрять свои положительные действия повышает степень «верности» физическим нагрузкам. Киф и Блюменталь (Keefe, Blumental, 1980) разработали программу самоподкрепления для трех взрослых мужчин, которая сочеталась с самоопределением легко достижимых целей. У всех трех развились положительные привычки заниматься физической культурой, и через 2 года им больше не требовалось самоподкрепление (сама физическая активность эффективно заменила программируемые подкрепления).

**Систематическое подкрепление и наличие обратной связи между руководителем программы занятий и занимающимся повышают степень «верности» физическим нагрузкам**

### Когнитивные подходы и постановка цели

Постановку цели можно использовать как метод мотивации (см. главу 17), а также как средство повышения степени «верности» физическим нагрузкам. Мартин с коллегами (Martin et al., 1984) установили, что постановка занимающимися гибких целей более существенно повышает посещаемость занятий, а также степень «верности» физическим нагрузкам, в отличие от фиксированных целей, определенных инструктором. Так, посещаемость при определении целей занимающимися была 83 %, а при определении целей инструктором — 67 %. Более того, 47 % занимающихся, которые сами определяли цели, продолжали заниматься через 3 мес после завершения программы занятий (по сравнению с 28 % занимающихся, цели которым определял инструктор).

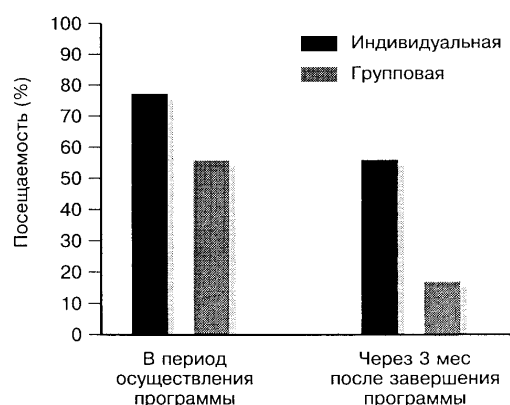


Рис. 20.3. Влияние индивидуальной и групповой обратной связи на «верность» физическим нагрузкам

Цели, основанные на времени, обеспечивали более высокую посещаемость (69%) занятий, чем цели, основанные на дистанции (47%). Более долгосрочные, или дистальные, (6 нед) цели обеспечивали более высокую посещаемость занятий, чем проксимальные, или недельные (соответственно 83 % и 71 %).

#### **Цели, касающиеся физических нагрузок, должны быть:**

- **определены самим занимающимся, а не инструктором;**
- **гибкими, а не фиксированными;**
- **основанными на времени, а не на дистанции**

Очень большое значение имеют мысли занимающегося или то, на чем он концентрирует внимание во время выполнения физических нагрузок. Концентрация внимания на внутренних факторах (например, на мышечных ощущениях или на дыхании) называется ассоциацией; концентрация внимания на внешних факторах (например, на окружающем ландшафте), называется диссоциацией (отвлечением). Люди с диссоциативным мышлением характеризуются более высокой посещаемостью (77%) занятий по сравнению с теми, у кого ассоциативное мышление (58%). В эксперименте, включавшем наблюдение за участниками 12-недельной программы занятий, у испытуемых с диссоциативным мышлением наблюдалась более высокая степень физической активности как через 3 (87%), так и через 6 мес (67%) по сравнению с занимающимися, для которых было характерно ассоциативное мышление, — соответственно 37% и 43% (рис. 20.4; Martin et al., 1984). Концентрация внимания на внешних факторах, а не на том, как вы себя чувствуете, повышает степень «верности» физическим нагрузкам. Возможно это происходит потому, что, думая о посторонних вещах, человек тем самым отвлекается от возникающего чувства утомления.

**Диссоциативное мышление, при котором внимание концентрируется на внешних факторах, обеспечивает более высокую степень «верности» физическим нагрузкам, чем ассоциативное, при котором человек концентрирует внимание на собственных ощущениях**

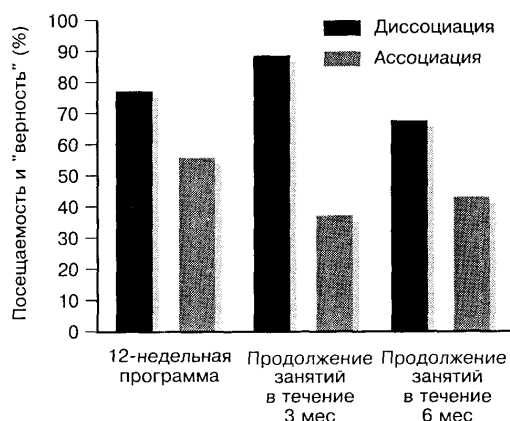


Рис. 20.4. Влияние диссоциативной и ассоциативной стратегии на вовлеченность в программу занятий физической культурой

### Подходы, связанные с принятием решения

Вовлечение занимающихся в процесс принятия решений, касающихся структуры программы, может способствовать более продолжительным занятиям физической культурой. В одном из исследований непродолжительные групповые обсуждения программы физических нагрузок оказались более эффективными, чем одна длинная лекция (Heinzelmann, Bagley, 1970). Обсуждение с людьми их потенциального вовлечения в программу занятий помогает им принять соответствующее решение.

Другой метод вовлечения в программу занятий предполагает использование сравнительной таблицы преимуществ и недостатков занятий для занимающихся (Hoyt, Janis, 1975; Wankel, 1984; табл. 20.2). Потенциальные участники программы занятий записывают предполагаемые последствия занятий с точки зрения:

- положительных последствий для занимающегося;
- отрицательных последствий для занимающегося;
- положительных последствий для других, значимых для занимающегося людей;
- отрицательных последствий для других, значимых для занимающегося людей;
- одобрение со стороны других;
- неодобрения со стороны других;
- самоодобрение;
- самонеодобрение.

В одном исследовании испытуемые, заполнившие такую таблицу, посетили 84 % занятий в течение 7-недельного периода, тогда как испытуемые контрольной группы — только 40 % занятий (Hoyt, Janis, 1975). В другом исследовании (Wankel, 1984) сравнивали результаты использования таблицы, предложенной Хойтом и Дженисом, и таблицы, содержащей только положительные последствия для занимающегося. Использование обеих таблиц привело к более активной посещаемости занятий по сравнению с контрольными условиями.

Таблица 20.2. Оценка последствий занятий

<i>Положительные последствия для занимающегося</i>	<i>Отрицательные последствия для занимающегося</i>
более высокий уровень физической подготовленности	остается меньше времени на хобби
большой запас энергии снижение массы тела	
<i>Положительные последствия для других, значимых для занимающегося людей</i>	<i>Отрицательные последствия для других, значимых для занимающегося людей</i>
лучшее самочувствие, позволяющее сыграть в бейсбол с детьми более привлекательный в глазах супруга (-и)	проведение меньше времени с семьей остается меньше времени на работу
<i>Одобрение со стороны других</i>	<i>Неодобрение со стороны других</i>
мои дети будут рады видеть меня более физически активным	мой начальник по считает, что я буду меньше времени уделять своим обязанностям
Мой супруг (-а) будет рад, что я стала вести более здоровый образ жизни	

#### Самоодобрение

повышение уверенности в себе повышение самовосприимчивости

#### Самнеодобрение

я буду выглядеть глупо, занимаясь физической культурой, поскольку я не в форме

### Составление таблицы положительных и отрицательных последствий занятий позволяет повысить степень «верности» физическим нагрузкам

Имеющиеся данные подтверждают эффективность вовлечения потенциальных занимающихся в процессе принятия решения перед началом выполнения программы.

#### Подходы, основанные на социальной поддержке

В данном контексте под социальной поддержкой мы подразумеваем положительное отношение человека к вовлеченности в программу физических тренировок другого человека. Семья и общество могут существенно влиять на занятия физической культурой. Супруг (-а), члены семьи, друзья, а также другие авторитетные для человека люди, которые сами занимаются физической культурой, могут содействовать вовлеченности в программу занятий.

Уанкель (Wankel, 1984) разработал программу, направленную на повышение социальной поддержки, которая включала лидера (руководителя), класс, друга (партнера) и членов семьи. Руководитель регулярно напоминал о необходимости создания специальной системы поддержки занимающегося со стороны членов семьи и друзей, постоянно стремился к созданию благоприятной атмосферы во время занятий. Результаты показали, что занимающиеся, которые получали социальную поддержку, отличались более высокой посещаемостью занятий по сравнению с испытуемыми контрольной группы.

Кинг и Фредериксен (King, Frederiksen, 1984) организовали группы из 3—4 человек, которые совместно занимались бегом трусцой с новичком. Это привело к повышению посещаемости занятий. И, наконец, Мартин и др. (Martinet et al., 1984) обнаружили, что персональная и немедленная обратная связь между руководителем и занимающимися, а также поощрение посещения занятий также повышают степень «верности» физическим нагрузкам. Все эти исследования продемонстрировали важную роль социальной поддержки для повышения степени «верности» физическим нагрузкам.

### Создание небольших групп, персональная обратная связь между руководителем и занимающимися, создание системы социальной поддержки со стороны членов семьи или друзей способствуют повышению степени «верности» физическим нагрузкам

В заключение суммируем все те способы, которые может использовать инструктор по физической подготовке для обеспечения высокой степени «верности» занимающихся физическими нагрузками:

- использование «сигналов» или подсказок (афиши, наклейки, плакаты);
- написание занимающимся заявления о намерении заниматься;
- право выбора видов активности;
- поощрение посещения;
- обеспечение индивидуальной обратной связи;
- самопоощрение за достижение определенных целей;
- постановка занимающимся целей, которые должны быть гибкими и основанными на времени, а не на дистанции;
- концентрация внимания на внешних факторах во время физических занятий;
- обсуждения в группах;
- заполнение таблицы положительных и отрицательных последствий занятий перед началом выполнения программы;
- социальная поддержка со стороны членов семьи и друзей;
- занятия физической культурой с другом или с небольшой группой.

### РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОВЫШЕНИЯ СТЕПЕНИ «ВЕРНОСТИ» ФИЗИЧЕСКИМ НАГРУЗКАМ

1. Обеспечьте, чтобы занимающиеся получали удовольствие от занятий. Человеку, который вел малоподвижный образ жизни, не так легко начать регулярно заниматься, особенно, если он не получает от занятий удовольствия. Необходимо предложить занимающимся широкий выбор видов физической активности. Бег не является идеальным для всех, поэтому можно использовать езду на велосипеде, плавание, ракетбол, теннис. Использование различных видов физической активности не только обеспечивает разностороннюю тренировку, но и делают занятия более разнообразными, а также снижает вероятность получения травмы вследствие постоянной нагрузки на одни и те же группы мышц или суставов.

2. Подбирайте адекватную интенсивность, продолжительность и частоту физических нагрузок. Американский колледж спортивной медицины разработал рекомендации, позволяющие обеспечить положительное влияние занятий на здоровье (3—4 раза в неделю, 20—30 мин с интенсивностью равной 50—80 % ЧСС  $\cdot \wedge$ , которая равна 220 минус ваш возраст). Однако им могут следовать не все занимающиеся. Так, более пожилые люди могут начать занятия с ходьбы, а затем переходить к более интенсивным видам физической активности. Возможно, обстоятельства вынудят некоторых людей заниматься только два раза в неделю. Помните, что лучше что-то, чем ничего, и что со временем можно будет воспользоваться рекомендациями, приведенными выше. Люди должны заниматься в пределах подходящей для них зоны.

#### Похвала ничего не стоит, поэтому не скупитесь на похвалу

3. Поощряйте занятия в группе. Результаты исследований показывают, что занятия совместно с другими людьми повышают «верность» физическим нагрузкам. Здесь играют роль два фактора: во-первых, вы не хотите подвести товарища, а во-вторых, многим людям нравится сочетать физические нагрузки с общением.

4. Поощряйте ведение дневника физических занятий. Ведение дневника занятий — стандартный способ изменения привычки. В дневнике отмечайте вид физической деятельности, частоту и продолжительность занятий, а также интенсивность нагрузок.

5. Подкрепление успехов. Ежедневные занятия требуют значительных усилий, поэтому очень важно подкреплять приверженность занимающихся программе занятий. Вербальное поощрение ничего не стоит, однако существенно повышает уровень мотивации занимающихся. Материальное поощрение также стимулирует посещение занятий и продолжительное участие в программе физических нагрузок. Кроме того, если вы намерены начать или пытаетесь продолжать занятия по программе, не забывайте сами себя поощрять. В качестве поощрения вы можете отправиться куда-нибудь или купить себе что-нибудь.

6. Поиск удобного места для проведения занятий. Человеку очень легко найти оправдание тому, что он не занимается физической культурой. Любимым оправданием является нехватка времени, чтобы добраться до места проведения занятий. Однако занятия можно проводить и дома, к тому же можно просто походить, прокатиться на велосипеде или пробежаться трусцой.

### **Музыка может выполнять функцию отвлечения и делать выполнение физической нагрузки более приятным**

7. Использование музыкального сопровождения. Использование музыки стало весьма популярным методом повышения мотивации. Слушая музыку, занимающиеся легче воспринимают физическую нагрузку. Кроме того, музыка отвлекает человека от не совсем приятных физических ощущений. Особенно целесообразно использовать музыкальное сопровождение для тех, кто только начал заниматься.

### **Пример из практики**

*Дженифер только что приняла на работу в местный клуб физической подготовки. Владельцы клуба отметили, что ее главная задача — увеличить число занимающихся и обеспечить их длительные занятия. Дженифер просмотрела свои учебники и конспекты, чтобы вспомнить, какие методы и способы используются для этой цели. После этого она разработала план, который решила воплотить в жизнь с нового года, когда посещаемость занятий особенно высока.*

*Дженифер провела собрание с участием всех инструкторов по физической подготовке. Она хотела, чтобы каждый инструктор изложил свои взгляды на то, как стимулировать людей посещать занятия, а также познакомить их со своими идеями. Она внесла ряд своих предложений, а также подчеркнула необходимость тесного сотрудничества между инструкторами, чтобы воплотить свои идеи в жизнь.*

*Первым шагом была индивидуальная встреча инструкторов с каждым занимающимся. По мнению Дженифер, такие индивидуальные встречи должны были помочь каждому инструктору больше узнать о каждом из занимающихся. Во время этих встреч занимающимся предложили заполнить таблицы положительных и отрицательных последствий занятий для каждого из них. Занимающимся также предложили ответить, какие объективные причины могут помешать им продолжать занятия и чем им можно помочь. После этого занимающимся предложили поставить себе гибкие краткосрочные и долгосрочные цели, записав их на бумаге. Один экземпляр этих записей оставался у занимающегося, второй — у инструктора. Полученная информация помогла Дженифер откорректировать программу в зависимости от потребностей большинства занимающихся, после чего она проинформировала об этом всех сотрудников.*

*Вскоре Дженифер разработала программу и расписание занятий в соответствии с пожеланиями занимающихся. Расписание было достаточно гибким, занятия проводились, даже если их посещало небольшое количество занимающихся. Физические нагрузки выполняли в соответствии с рекомендациями (минимальными) Американского колледжа спортивной медицины (интенсивность и продолжительность). Каждый занимающийся мог выбрать вид занятий и физической активности по своему усмотрению. Подобное разнообразие было также направлено на то, чтобы поддерживать уровень мотивации занимающихся, а также снизить вероятность получения повреждений.*

*Кроме того, Дженифер использовала «систему товарищества», то есть для каждого занимающегося подобрали партнера с такими же интересами и с таким же расписанием занятий. Эта система была направлена на то, чтобы познакомить людей, а также позволить им проводить вдвоем тренировочные занятия за пределами клуба в случае, если они не смогут прибыть на занятия в клуб.*

*Дженифер также выяснила имена супругов занимающихся, а также авторитетных для них людей. Этим людям звонили и говорили, как важна их поддержка для мотивации того или иного занимающегося. Наконец, Дженифер запланировала состязания в различных категориях, включая лучшую посещаемость в течение месяца, наибольшую последовательность посещения занятий и т.д. Призы включали футболки, бесплатные обеды, снижение суммы взноса.*

*Через 6 мес Дженифер оценила программу и выяснила, что посещаемость занятий повысилась на 25 %, количество занимающихся по сравнению с предыдущим годом возросло на 30 %. Таким образом, Дженифер удалось сделать программу успешной.*

### **РЕЗЮМЕ**

Большинство взрослых людей нерегулярно занимаются физической культурой, и лишь небольшой процент занимающихся действительно получают пользу для здоровья от занятий. Главная проблема — привлечь людей к регулярным занятиям. Однако половина из тех, кто начинает заниматься, бросают занятия в течение 2 мес. Это вынудило ученых исследовать факторы,

связанные с «верностью» физическим нагрузкам. Эти факторы можно разделить на личностные, ситуационные, поведенческие и организационные. Факторами продолжения или прекращения занятий являются самомотивация (в сочетании с процентным содержанием жира в организме), поддержка со стороны членов семьи, удаленность спортивного клуба от дома, предыдущее участие в программе физических занятий, интенсивность физических нагрузок, групповые программы, курение, испытываемая нехватка времени и род занятий. В последнее время были разработаны методы, направленные на повышение степени «верности» физическим нагрузкам. Это метод создания соответствующей среды, метод подкрепления, метод принятия решения, метод определения целей, когнитивный метод и метод социальной поддержки. Несмотря на обнадеживающие результаты использования этих методов, необходимо проведение более контролируемых исследований, чтобы проверить их эффективность.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему важно понять причины, побуждающие людей начинать заниматься физической культурой и оставаться «верным» физическим нагрузкам?
2. Ваш друг ведет малоподвижный образ жизни и не считает целесообразным начать регулярно заниматься физической культурой. Какие три довода вы можете привести, чтобы убедить его начать заниматься?
3. Почему трудно выработать «верность» физическим нагрузкам?
4. Расскажите о двух личностных факторах и о том, как они влияют на степень «верности» физическим нагрузкам.
5. Какая существует взаимосвязь между содержанием жира в организме, риском развития сердечно-сосудистых заболеваний и «верностью» физическим нагрузкам? Какое это имеет значение для практических целей?
6. Обсудите три ситуационных фактора с точки зрения их взаимосвязи со степенью «верности» физическим нагрузкам, а также значения для создания программ физических занятий.
7. Расскажите о двух организационных факторах с точки зрения их взаимосвязи со степенью «верности» физическим нагрузкам, а также значения для создания программ физических занятий.
8. Какой вид программы физических занятий обеспечивает максимальную степень «верности» физическим нагрузкам?
9. Сравните подход создания соответствующей среды и подход, основанный на принципе подкрепления, с точки зрения «верности» физическим нагрузкам. Расскажите об исследованиях, показавших эффективность этих подходов.
10. Исходя из результатов исследований эффективности метода постановки целей для обеспечения «верности» физическим нагрузкам, расскажите, как вы используете этот метод при создании собственной программы физических занятий.
11. Как заполнение таблицы положительных и отрицательных последствий занятий физической культурой влияет на степень «верности» физическим нагрузкам? В каких исследованиях была продемонстрирована эффективность этого метода?
12. Расскажите о двух исследованиях влияния социальной поддержки на степень «верности» физическим нагрузкам.
14. Используя рекомендации для повышения степени «верности» физическим нагрузкам, разработайте программу, которая бы обеспечивала максимальную степень «верности» физическим нагрузкам.

# 21

## ГЛАВА

# Психология и спортивные травмы

Перед началом сезона 1990 г. Кейт Миллард — футболист команды «Вик-кингов» (Миннесота) был одним из лучших игроков НФЛ. Однако в одной из игр он получил серьезную травму колена. Спортивный журналист Джил Либер (1991) точно уловил реакцию спортсмена во время интервью:

«Мое колено «погибло». Мое колено «погибло», а с ним и вся моя карьера. Все кончено. Со мной покончено». Расстроенный Миллард, обхватив голову руками, заплакал так, что содрогалось его мощное тело...

К нему нельзя было приблизиться, он кричал на медсестер, отказывался принимать пищу, бросал костыли на пол, вместо того чтобы учиться передвигаться с их помощью.

....Обеспокоенный тем, насколько уязвимым он выглядит на больничной койке во время посещения тренерами и товарищами по команде, Миллард попросил руководителя команды, чтобы к нему никто не приходил. Когда Миллард проходил курс реабилитации, он скрывал, что боль в колене была просто невыносимой.

Миллард снова вышел на поле. Однако его реакции после перенесенной травмы явно говорили о том, что он перенес не только физическую, но и психическую травму.

В связи с тем, что подобных случаев встречается очень много, психология спортивных травм представляет направление, требующее особого внимания.

В этой главе вы узнаете о

- роли, которую играют психологические факторы при травмах
- психологических предпосылках спортивных травм

- взаимосвязи между стрессом и травмами
- типичных психических реакций на травмы
- признаках или симптомах «ненормальной» реакции на травму
- психологических навыках и методах, ускоряющих процесс реабилитации

## РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ВО ВРЕМЯ ТРАВМ

Согласно статистическим данным, ежегодно 3—5 млн жителей США получают травмы во время различных видов спортивной деятельности (Kraus, Congou, 1984). Таким образом, независимо от того, собираетесь ли вы стать преподавателем физического воспитания, тренером, специалистом в области физической культуры, физиотерапевтом и т.п., вам придется иметь дело с травмированными людьми.

Основной причиной спортивных травм, естественно, являются физические факторы, однако существенную роль играют также и психологические факторы. Поэтому специалистам в области физической культуры необходимо знать и понимать психические реакции на травмы, а также знать, какие психологические методы использовать, чтобы обеспечить ускорение процесса реабилитации.

Спортивные психологи Марк Андерсон и Джин Уильямс (1988) проанализировали роль, которую играют психологические факторы в спортивных травмах. На рис. 21.1 показан упрощенный вариант разработанной ими модели. Из рисунка видно, что взаимосвязь между спортивными травмами и психологическими факторами рассматривается, главным образом, как обусловленная стрессом. В частности, потенциально стрессовая спортивная ситуация (например, соревнование, тренировка, плохое выступление) может способствовать травме в зависимости от спортсмена и от того, насколько «угрожающей» он считает данную ситуацию (см. главу 6). Ситуация, воспринимаемая как угрожающая, ведет к повышению тревожности, что в свою очередь вызывает целый ряд изменений в концентрации внимания и мышечном напряжении. Все это повышает вероятность получения травмы.

Однако стресс — не единственный психологический фактор, который влияет на вероятность получения травмы. Как видно из рисунка, свойства личности, предыдущие стрессоры (факторы напряжения) и предпосылки, позволяющие справиться со стрессом, также оказывают влияние на процесс стресса и, следовательно, на вероятность травмирования. Более того, в случае получения травмы эти же факторы влияют на процесс реабилитации и восстановления. И наконец, из рисунка видно, что люди с развитыми психологическими навыками и умениями (например, постановка цели, идеомоторные акты, релаксация) лучше справляются со стрессом, что снижает как вероятность получения травмы, так и степень стресса, обусловленного травмой.

Рассмотрим более подробно составные этой модели, чтобы лучше понять роль психологических факторов.

## КАК СЛУЧАЮТСЯ ТРАВМЫ - ПРЕДПОСЫЛКИ

Физические факторы, такие, как мышечный дисбаланс, столкновения на высокой скорости, перетренированность и физическое утомление, являются основными причинами травм. Вместе с тем определенную роль могут играть и психологические факторы. Психологическими предпосылками спортивных травм могут быть особенности личности, уровни стресса (Rotella, Neuman, 1986; Wiese, Weiss, 1987).

### Особенности личности

Из всех психологических факторов, в той или иной мере связанных с травмами, ученые в первую очередь обратили внимание на характерные особенности личности. Они хотели выяснить, насколько связаны с травмами такие особенности личности, как степень самовосприятия, тип личности (интровертируемый/экстравертируемый) и т.д. Например, выше ли степень травматизма среди спортсменов с низкой степенью самовосприятия? К сожалению, данный вопрос остается еще недостаточно изученным и мы не можем сказать, какие особенности личности в большей степени связаны со спортивными травмами.

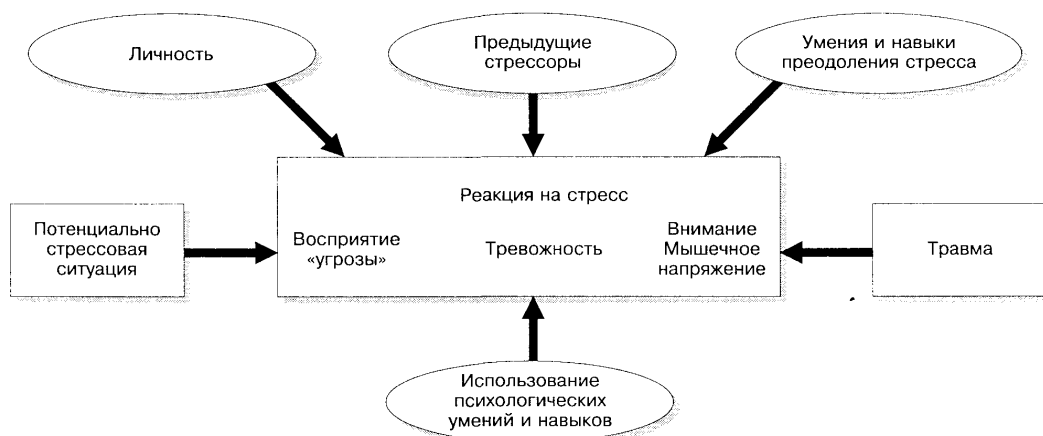


Рис. 21.1. Модель взаимосвязи между стрессом и спортивной травмой. Данные Anderson, Williams (1988)

### Уровни стресса

Было установлено, что уровень стресса является важной предпосылкой спортивных травм. Исследовалась взаимосвязь между повседневными стрессами и степенью травматизма (Anderson, Williams, 1988). Главное внимание уделялось таким стрессовым



ситуациям, как потеря близкого человека, переезд в другой город, замужество/женитьба. Вместе с тем изучались и менее стрессовые ситуации, такие, как, например, езда на машине в условиях «пробок» на дорогах. Результаты исследований показали, что спортсмены, чаще подвергающиеся стрессовым ситуациям, как правило, чаще получают повреждения. В этой связи специалисты в области спорта и физической культуры должны знать о коренных изменениях в жизни своих подопечных, стрессовых ситуациях, в которых оказываются спортсмены, и соответствующим образом корректировать тренировочный процесс, а также оказывать психологическую помощь таким спортсменам.

Взаимосвязь между стрессом и травмами является весьма сложной. В исследовании с участием 452 спортсменов и спортсменок колледжей (баскетболисты, борцы и гимнасты) изучали взаимосвязь между стрессовыми жизненными ситуациями, социальной и эмоциональной поддержкой со стороны членов семьи, друзей и тренеров, умением справиться со стрессовыми ситуациями и количеством пропущенных тренировочных занятий вследствие травм (Smith, Smoll, Ptacek, 1990). На протяжении школьного сезона взаимосвязь между этими факторами не была обнаружена. Вместе с тем стрессовые жизненные ситуации были связаны со спортивными травмами у тех групп спортсменов, у которых были недостаточно развиты умения справиться со стрессовыми ситуациями и низкие уровни социальной поддержки. Эти результаты свидетельствуют о том, что если спортсмен, имеющий незначительную социальную поддержку и невысокий уровень умений справиться со стрессами, сталкивается с существенными изменениями в своей жизни, вероятность получения травмы значительно повышается. Эти данные подтверждают модель Андерсона и Уильямса, которая акцентирует внимание на необходимости учета множества психологических факторов во взаимосвязи между стрессом и травмами.

## **ОБЪЯСНЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ СТРЕССОМ И ТРАВМАМИ**

Понимание того, почему спортсмены, подвергающиеся значительным стрессам в повседневной жизни, более подвержены травмам, очень важно с точки зрения создания специальных профилактических программ. На сегодняшний день взаимосвязь между стрессом и травмами объясняют две теории.

### **Нарушение концентрации внимания**

Согласно одной из теорий, стресс нарушает концентрацию внимания, снижая периферическое внимание (Williams, Tonyman, Anderson, 1991). Нападающий футбольной команды в условиях значительного стресса может получить травму, поскольку не замечает защитника соперника, набегающего на него сбоку. При более низких уровнях стресса у нападающего было бы более широкое поле периферического зрения и, следовательно, он бы во время увидел приближающегося защитника и избежал столкновения и травмы.

Кроме того, выдвигается предположение, что повышенное состояние тревожности также приводит к нарушению концентрации внимания и нерелевантным мыслям. Например, служащий, бегущий трусцой во время обеденного перерыва, после ссоры с коллегой, может оказаться невнимательным к своему маршруту, не заметить ямки и подвернуть ногу.

### **Повышенное мышечное напряжение**

Высокий уровень стресса может сопровождаться значительным мышечным напряжением, которое нарушает координацию движений и повышает вероятность получения травмы (Nideffer, 1983). Например, гимнастка при высоком уровне стресса испытывает чрезмерное мышечное напряжение, что может привести к ее падению с бревна и травме.

Преподаватели и тренеры, работающие со спортсменом, у которого происходят значительные изменения в жизни (например, учащийся колледжа, родители которого разводятся), должны пристально следить за его поведением. Если у него наблюдаются признаки повышенного мышечного напряжения или существенные нарушения концентрации внимания во время занятий, целесообразно облегчить тренировочный процесс и подумать об использовании методов, направленных на снятие стресса (см. главу 14).

### **Другие объяснения взаимосвязи между стрессом и травмами**

Спортивные психологи, работающие с травмированными спортсменами, идентифицировали факторы, которые, по всей видимости, предрасполагают спортсменов к травме. Ротелла и Хейман (Rotella, Heyman, 1986) выяснили, что заявления некоторых тренеров типа «Действуй жестко и всегда выкладывайся на 110 %» или «Если ты травмирован, ты не представляешь никакой ценности» повышает вероятность травмирования спортсменов.

«**Действуй жестко и всегда выкладывайся на 110 %**». Многие тренеры используют заявления типа «Выкладывайся полностью или уезжай домой», «Без боли нет успеха», которые символизируют ориентацию на максимальное усилие. Тренеры, поощряющие такое усилие, не акцентируя при этом внимания на возможности получить травмы, тем самым поощряют спортсменов на неоправданный риск (Rotella, Heyman, 1986). К примеру, футболиста команды колледжа могут поощрять и хвалить за то, что он «жертвует» собой в игре с соперниками. Это может продолжаться до тех пор, пока однажды этот футболист не получит серьезную травму.

Речь идет не о том, что спортсмены не должны играть напористо и жестко в таких видах, как футбол, регби и т.д. Не следует постоянно ориентировать их на максимальное усилие, чтобы спортсмены не рисковали напрасно (например, игра головой в футболе при низко летящем мяче).

Следует также отметить, что многие спортсмены уверены в том, что они должны «тренироваться, преодолевая боль» и что всегда «чем больше, тем лучше». Это ведет к перетренированности и возникновению таких травм, как «теннисный локоть», «расколота голень», «плечо пловца» и др.

Интенсивные физические тренировки действительно сопровождаются определенной степенью дискомфорта, однако спортсмены и занимающиеся должны отличать естественный дискомфорт вследствие высоких физических нагрузок и высокого объема тренировок от болевых ощущений, которые ассоциируются с началом травмы.

**Бесполезность.** Многие люди чувствуют себя ничемными в случае повреждения, причем это чувство может быть обусловлено различными факторами. Во-первых, этому могут способствовать тренеры, как непосредственно, так и косвенно, подчеркивая, что победа значит для них больше, чем благополучие спортсмена. Спортсмен, получивший повреждение, уже не вносит свой вклад в успех команды. Поэтому тренеру такой игрок больше не нужен. Спортсмены хотят быть полезными тренеру и иногда играют, даже получив повреждение, что в конечном итоге приводит к более серьезным травмам. А бывает и так: тренер говорит то, что

нужно (например, «Твое здоровье важнее, чем победа»), но когда спортсмен получает повреждение, поступает наоборот. Игрока игнорируют, и он убеждается, что если травмирован, то больше не нужен. У таких тренеров игроки также продолжают играть с травмами.

**Научите спортсменов и занимающихся отличать естественный дискомфорт, обусловленный высокими нагрузками и объемом тренировочных занятий, от болевых ощущений, знаменующих начало травмы**

### **Болевые ощущения вследствие травмы и дискомфорт, обусловленный тренировочными нагрузками**

*Шарон Тейлор тренирует команду пловцов, которую в последние годы преследовали травмы, вызванные усталостью. Вместе с тем пловцы команды гордятся своим тяжелым трудом. Воспользовавшись рекомендациями спортивного психолога Кейта Белла (1980), Шарон учила своих пловцов рассматривать естественный дискомфорт, обусловленный тренировочными нагрузками (боль), как признак развития и прогресса. Для ее команды естественный дискомфорт был не сигналом к прекращению активности, а наоборот, — сигналом к увеличению нагрузки.*

*Поскольку подопечные Шарон не совсем правильно интерпретировали рекомендации Белла, Шарон поставила цель научить их отличать дискомфорт, обусловленный физическими нагрузками, от болевых ощущений, обусловленных травмой. Она заменила девиз команды «Без боли нет успеха» на «Тренироваться усердно, но не на грани своих возможностей». Она также изменила расписание тренировочных занятий, увеличив количество дней отдыха, и установила правило, согласно которому никто не должен заниматься плаванием или тренироваться сотяжениями в выходные дни. Периодически тренер обсуждала со своими подопечными разницу между ощущением дискомфорта и ощущениями, связанными с травмой, подкрепляя правильное поведение похвалой и поощрениями. Шарон, кроме того, проинформировала родителей спортсменов о необходимости обращать внимание на хронические болевые ощущения у их детей.*

*Со временем подопечные Шарон стали понимать разницу между болевыми ощущениями, обусловленными травмой, и естественным дискомфортом, обусловленным интенсивными тренировочными нагрузками. К концу сезона почти все пловцы команды оказались физически здоровыми.*

### **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ НА СПОРТИВНЫЕ ТРАВМЫ**

Специалисты в области спортивной психологии и тренеры уже давно идентифицировали типичные психологические реакции на травмы. Одни люди расценивают травму как катастрофу (вспомните, например, футболиста Кента Милларда, о котором мы говорили в начале главы). Другие могут расценивать травму как своеобразную передышку, способ отдохнуть от напряженных тренировочных занятий, спасти свое реноме в том случае, если у них не клеится игра, или даже как приемлемое оправдание своего прекращения дальнейших занятий спортом.

#### **Реакция огорчения**

Наиболее типичной реакцией большинства людей на спортивную травму является реакция огорчения Кублер-Росса (Kubler-Ross, 1969). Люди, получившие травму, проходят процесс, включающий пять этапов (Hardy, Grace, 1990):

- 1) отрицание;
- 2) гнев;
- 3) «заклочение сделки»;
- 4) депрессия;
- 5) принятие и реорганизация.

После травмы у большинства людей наблюдается фаза отрицания. Находясь в состоянии шока, они не верят, что получили травму. После осознания реальности происшедшего наступает фаза гнева. Спортсмены начинают ругать себя и окружающих. Затем наступает фаза «заклочения сделки»: спортсмен пытается обосновать избежание реальности ситуации. Например, травмированный бегун может пообещать себе тренироваться еще более усердно или всегда быть приветливым с окружающими, если ему «повезет» быстро восстановиться. Во время четвертой фазы происходит полное осознание факта травмы и ее последствий. Понимая, что он больше не сможет продолжать занятия, спортсмен впадает в состояние депрессии и испытывает неопределенность в отношении своих будущих занятий. Пятая фаза — фаза принятия, когда спортсмен выходит из состояния депрессии и готов сосредоточить все свои силы на процессе реабилитации и возвращения к физической активности.

У большинства спортсменов наблюдается подобные реакции на травму, однако скорость и легкость «прохождения» всех пяти этапов могут существенно колебаться. Если один человек «проходит» эти этапы за 1—2 дня, то другому могут потребоваться недели и даже месяцы.

Все эти пять фаз могут не быть одинаково важными для спортсмена или занимающегося.

**У большинства людей наблюдается типичная реакция на травму, однако скорость и легкость «прохождения» фаз этой реакции могут существенно колебаться**

#### **Другие реакции на полученную травму**

Другие психологические реакции спортсменов и занимающихся на травмы приведены в табл. 21.1 (Petitpas, Danish, 1995). «Утрата собственного лица» имеет особенно большое значение для спортсменов, которые видят себя только в спорте.

Спортсмены, которых травма может привести к окончанию спортивной карьеры, требуют специальной, часто продолжительной психологической помощи.

### **Признаки «ненормальной» реакции на травму**

Как вы можете определить, является ли реакция спортсмена на травму «нормальной» или нет?

В табл. 21.2 приводятся признаки «ненормальной» реакции на спортивные травмы (Petitas, Danish, 1995). Если инструктор по физической подготовке или тренер обнаружат у кого-нибудь такие симптомы, они должны обсудить возникшую проблему с врачом.

**Таблица 21.1. Психологические реакции, связанные со спортивными травмами**

#### *«Утрата собственного лица»*

Когда спортсмены больше не могут принимать участия в соревнованиях вследствие травмы, они часто испытывают «утрату собственного лица», то есть они «теряют» часть себя, что серьезно влияет на самовосприятие.

#### *Страх и тревожность*

При травмировании у спортсменов могут наблюдаться высокие уровни страха и тревожности. Они беспокоятся о том, смогут ли восстановиться, не получат ли повторной травмы и т.п. Поскольку травмированные спортсмены не могут тренироваться и принимать участие в соревнованиях, у них много времени для того, чтобы волноваться.

#### *Утрата уверенности в своих силах*

Многие спортсмены, получив травму, теряют уверенность в себе. Снижение уверенности может привести к снижению уровня мотивации, отрицательно повлиять на уровень физической активности, а также привести к дополнительной травме, поскольку спортсмены стараются компенсировать утрату уверенности, прилагая чрезмерные усилия.

*Снижение уровня физической активности* Ввиду снижения уверенности в своих силах, а также пропущенных тренировочных занятий уровень результатов спортсменов, перенесших травму, может снизиться. У многих спортсменов возникают определенные трудности ввиду сниженного уровня результатов после перенесенной травмы.

**Данные Petitas, Danish, (1995)**

**Таблица 21.2. Симптомы возможной «ненормальной» реакции на спортивные травмы**

Чувства гнева и беспокойства

Навязчивый вопрос: «Когда можно будет вернуться в строй?»

Отрицание (например: «Травма — незначительная»)

Слишком раннее возвращение к спортивной деятельности, ведущее к повторному травмированию

Чрезмерное хвастовство о достижениях Чувство вины перед командой

Подробное описание незначительных физических недомоганий

Быстрая смена настроения Заявления о том, что восстановлен и я не произойдет

**Данные Petithas, Danish (1995)**

## **РОЛЬ СПОРТИВНОЙ ПСИХОЛОГИИ В РЕАБИЛИТАЦИИ ТРАВМ**

В последние годы были достигнуты значительные успехи в реабилитации спортивных травм, а также повреждений, возникающих в процессе занятий физической культурой. В первую очередь следует отметить активное восстановление, менее инвазивные хирургические методы, а также тренировочные занятия с использованием отягощений. Новые психологические методы, в частности, холистический подход, предусматривающий одновременное излечение души и тела, также ускоряют процесс восстановления.

### **Холистический подход предусматривает одновременное излечение души и тела**

#### **Психология восстановления**

В исследовании, целью которого было определить, как использование психологических методов содействует процессу реабилитации повреждений, ученые попытались установить, используют ли спортсмены, которые довольно быстро (менее 5 нед) восстанавливаются после травм колена и лодыжки, большее количество психологических методов и умений, чем те, у которых процесс восстановления длится более 16 нед (levleva, Orlick, 1991). Ученые проводили опрос, определяли отношение, наличие социальной поддержки, использование положительной внутренней речи, идеомоторных актов, постановки целей и т.д. Оказалось, что спортсмены, у которых процесс восстановления протекает быстрее, чаще используют постановку целей, положительную внутреннюю речь и идеомоторные акты, чем спортсмены, у которых процесс восстановления длится дольше. Полученные результаты свидетельствуют о том, что психологические факторы играют важную роль в лечении травм.

Эти результаты подтвердил опрос тренеров. Визе, Вайс и Юкельсон (Weise, Weise, Yukelson, 1991) попросили 115 тренеров привести основные характеристики спортсменов, которые лучше всех и которые хуже всех «справляются» с травмами. Тренеры отметили, что их различают такие характеристики, как готовность слушать тренера, сохранение положительного отношения к процессу реабилитации и самой травме, а также внутренняя мотивация (то есть мотивация самого спортсмена на восстановление).

В другом исследовании было установлено, что неспособность взять на себя ответственность за процесс реабилитации, неприятие факта повреждения и невыполнение режима реабилитации являются признаками «ненормальной» реакции на травму (Gordon, Milios, Grove, 1991). В этом исследовании в качестве положительных психологических реакций на травму тренеры указывали советы врача, принятие физических ограничений.

### **Лечение травм и восстановление**

Результаты исследований показывают, что пришло время использовать холистический подход, который дополняет методы физиотерапии психологическими приемами, способствующими восстановлению после травм. Психологические аспекты реабилитации поврежденных вытекают из понимания реакций на травму. Однако одного понимания процесса реагирования на травму недостаточно. Осуществлению процесса реабилитации, в частности, способствуют такие психологические методы:

- 1) установление взаимоотношений с травмированным человеком;
- 2) информирование травмированного человека о том, как протекает процесс реабилитации;
- 3) обучение специальным психологическим навыкам и умениям, направленным на осуществление реабилитации;
- 4) подготовка травмированного человека к возможным рецидивам в процессе реабилитации;
- 5) обеспечение социальной поддержки.

Реализацию этих методов должен взять на себя спортивный психолог.

### **Чтобы обеспечить полное восстановление, необходимо учитывать как физические, так и психологические аспекты реабилитации**

**Установление взаимоотношений с травмированным человеком.** Человек, получивший травму, очень часто теряет уверенность, испытывает гнев, разочарование и становится уязвимым. Все эти эмоции затрудняют взаимоотношения с травмированным человеком. Очень важно попытаться понять, как чувствует себя человек, получивший травму, а также попытаться проявлять эмоциональную поддержку. Звоните ему, посещайте его, интересуйтесь, как идет у него дела. Однако не следует демонстрировать чрезмерный оптимизм относительно быстрого восстановления. Необходимо делать акцент на моральной поддержке всей команды («Это неприятный случай, Мэри, и тебе придется много поработать, чтобы восстановиться. Но с тобой вся команда, и мы поможем тебе вернуться в строй»).

#### **Старайтесь установить взаимоотношения с человеком, получившим травму.**

- пытайтесь понять, что он ощущает
- обеспечивайте эмоциональную поддержку
- проявляйте положительное, оптимистичное, но реальное отношение к травме

#### **Информирование травмированного человека о том, как протекает процесс реабилитации.**

Если вы работаете с человеком, который впервые получил травму, очень важно объяснить ему, чего следует ожидать в течение процесса восстановления. Постарайтесь объяснить потерпевшему сущность травмы. Например, если у борца — учащегося средней школы сломана ключица, вы можете взять ветку и показать на ней, как «выглядит» его травма. Объясните потерпевшему, что он не сможет участвовать в соревнованиях в течение около 3 мес. Также отметьте (это очень важно), что через месяц он будет чувствовать себя намного лучше. В связи с этим у него может возникнуть желание слишком рано вернуться к обычному режиму тренировочных занятий, что чревато отрицательными последствиями.

Очень важно наметить осуществление процесса восстановления. Например, травмированному борцу можно порекомендовать через 2—3 нед начать занятия на велоэргометре, через 2 мес приступить к выполнению упражнений с полной амплитудой движения, а затем начать занятия силовой направленности и продолжать их до тех пор, пока восстановится обычный уровень силовых возможностей в поврежденном участке. Только после этого он сможет постепенно начать заниматься борьбой, выполняя вначале специальные борцовские упражнения и затем постепенно переходя к контактной борьбе.

#### **Обучение специальным психологическим навыкам и умениям, направленным на осуществление реабилитации.**

Наиболее важными психологическими навыками и умениями с точки зрения реабилитации являются (Hardy, Grace, 1990; Petitpas, Danish, 1995; Wiese, Weiss, 1987):

- определение целей;
- положительная внутренняя речь;
- визуализация или идеомоторные акты;
- тренировка релаксации.

Метод определения целей включает определение даты возвращения к соревновательной деятельности, количество специальных терапевтических занятий, количество упражнений силовой направленности, выполняемых во время восстановительных занятий и т.п. Спортсмены с высоким уровнем мотивации имеют тенденцию выполнять во время восстановительных занятий больший объем работы, чем рекомендуется. Это может привести к повторному травмированию. Поэтому крайне важно акцентировать внимание на необходимости строго придерживаться определенных задач (целей) и не выполнять больший объем работы только потому, что спортсмен чувствует себя намного лучше в какой-то из дней.

### **Люди с высоким уровнем мотивации имеют тенденцию «перерабатывать». Восстанавливающийся спортсмен не должен превышать задания программы, даже если в какой-то из дней почувствует себя намного лучше**

Использование внутренней речи играет большую роль в появлении чувства утраты уверенности в себе после повреждения. Спортсмены должны научиться «выключать» отрицательные мысли («Мне никогда не станет лучше») и заменять их реальными и положительными («Я сегодня чувствую себя еще не совсем хорошо, однако я строго следую разработанному плану реабилитации и со временем полностью восстановлюсь»).

Визуализация или идеомоторные акты широко используются в процессе реабилитации. Травмированный спортсмен может представить себя в игровой ситуации, тем самым сохраняя высокий уровень игровых навыков и способствуя своему скорейшему

выздоровлению. Он может также представить удаление поврежденной ткани и образование новой здоровой ткани, что ускорит процесс реабилитации. Иевлева и Орлик (Ievleva, Orlick, 1991) обнаружили, что использование идеомоторных актов ускоряет процесс лечения травм колена.

Тренировка релаксации может быть использована для снятия болевых ощущений и стресса, которые обычно сопровождают серьезные травмы. Методы релаксации можно также использовать для снижения общих уровней напряжения, а также для ускорения засыпания.

**Обучение травмированного человека справляться с рецидивами.** Процесс реабилитации разных людей протекает по-разному, причем довольно часто бывают рецидивы. Поэтому крайне важно подготовить травмированного человека к возможному возникновению рецидивов. Во время фазы установления взаимоотношений с травмированным человеком сообщите ему о возможности возникновения рецидивов. Одновременно старайтесь поддержать его положительное отношение к процессу восстановления. Рецидивы — вполне нормальное явление, поэтому не следует впадать в панику.

Кроме того, необходимо периодически осуществлять переоценку целей реабилитации. Чтобы помочь травмированному человеку справиться с постигшей его неудачей, посоветуйте ему в случае рецидивов сообщить об этом людям, которые пользуются у него авторитетом. Обсуждая с ними свои проблемы, он может получить необходимую социальную поддержку.

### **Подготовьте травмированного человека к возможным рецидивам в процессе восстановления**

**Обеспечение социальной поддержки.** Социальная поддержка может иметь различные формы. Это может быть эмоциональная поддержка со стороны друзей и любимых, информационная поддержка со стороны тренера (например, «Ты на верном пути») или материальная поддержка (со стороны родителей, например).

Травмированные спортсмены нуждаются в социальной поддержке. Им необходимо знать, что о них беспокоятся товарищи по команде и тренер, им необходимо, чтобы люди выслушивали с вниманием их проблемы, им необходимо слышать рассказ о том, как другие спортсмены восстановились после такой же травмы. Адекватная социальная поддержка не происходит автоматически. Как отмечалось выше, спортсмен, как правило, получает адекватную социальную поддержку сразу же после травмы и значительно реже и меньше — на последних стадиях восстановления. Не забывайте, что спортсмену, перенесшему травму, социальная поддержка нужна на протяжении всего процесса восстановления.

## **РЕЗЮМЕ**

Психологические факторы влияют на распространенность травм, реакции на травмы и процесс восстановления. Такие психологические факторы, как стресс, могут быть предпосылками травм спортсменов и занимающихся. Специалисты в области физической культуры и спорта должны выявлять условия, предрасполагающие к травме, особенно у людей с низким уровнем социальной поддержки и недостаточными уровнями развития умений и навыков справляться со стрессовыми жизненными ситуациями. При выявлении высоких уровней стресса необходимо использовать специальные методы, направленные на снятие стресса, а также внести соответствующие изменения в тренировочный процесс. Спортсмены должны научиться отличать естественный дискомфорт, обусловленный тренировочными нагрузками, от боли, обусловленной повреждением. Они должны понимать, что отношение к занятиям по принципу «без боли нет успеха» может привести к травмам.

У травмированных лиц наблюдаются различные психологические реакции, которые, как правило, включают 5 этапов: отрицание, гнев, «заключение сделки», депрессию, принятие и реорганизацию. У них часто наблюдают также повышенную тревожность и чувство страха, сниженную уверенность в себе, снижение уровня физической активности. Работая с травмированным спортсменом, следите за появлением симптомов «ненормальной» реакции на травму.

Психологические основы реабилитации включают такие аспекты: установление взаимоотношений с травмированным человеком, его информация о сущности травмы и протекании процесса восстановления, обучение специальным психологическим навыкам и приемам, таким, как определение целей, идеомоторные акты, релаксация, подготовка травмированного человека к возможным рецидивам в процессе реабилитации и обеспечение социальной поддержки.

Специалисты в области физической культуры и спорта должны проводить специальные занятия, направленные на профилактику травм, помощь получившим травму и обеспечение психологических условий, которые бы способствовали процессу восстановления.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Расскажите о модели взаимосвязи между стрессом и травмой, разработанный Андер-соном и Уильямсом (1988). В чем ее значение?
2. Какие три вида психологических факторов связаны с распространенностью спортивных травм?
3. Приведите два объяснения взаимосвязи между стрессом и травмами.
4. Опишите пять этапов реакции на спортивные травмы.
5. Приведите типичные признаки «ненормальной» реакции на спортивные травмы.
6. Какой метод, обеспечивающий лучшее излечение травм колена, выявили Иевлева и Орлик? Какое он имеет практическое применение?
7. Расскажите о пяти психологических методах лечения травм и восстановления.

# 22

## ГЛАВА

# Злоупотребление различными препаратами и пищевые расстройства

В 1988 г. канадский спринтер Бен Джонсон установил новый мировой и олимпийский рекорд в беге на дистанцию 100 м, однако позже был дисквалифицирован, так как тест на допинг дал положительный результат. Джонсон с позором покинул Олимпийские игры. Известный в прошлом футболист НФЛ Лиль Адзано, ни разу за всю свою карьеру не уличенный в употреблении стероидов, после завершения спортивной карьеры признался, что принимал большие количества препаратов, которые и стали причиной его преждевременной смерти (от рака). Звезда баскетбольной команды университета Мериленд Лен Биас не употреблял стероиды. Он попробовал кокаин всего один раз и умер от сердечной недостаточности, вызванной кокаином, как раз перед тем как начать свою карьеру в НБА. Проблема злоупотребления различными веществами и препаратами не ограничивается лишь спортом высших достижений. Поэтому преподаватели физического воспитания, тренеры и другие специалисты, работающие в области спорта, должны быть готовы к «встрече» с этой проблемой.

Пищевые расстройства весьма распространены среди спортсменов, особенно часто они встречаются у женщин. Многие люди интенсивно занимаются физической культурой, преследуя цель контролировать массу тела. Многие «салятся» на строгие и даже небезопасные для здоровья диеты, чтобы как можно быстрее избавиться от лишних килограммов. Все это может привести к серьезным последствиям, например к анорексии.

Злоупотребление различными препаратами и средствами, а также разные пищевые расстройства требуют вмешательства специалистов.

В этой главе вы узнаете о

- пищевых расстройствах и злоупотреблении различными препаратами и веществами
- том, как обнаружить эти расстройства
- том, как преподаватель или тренер может неумышленно способствовать их возникновению
- способах профилактики

## ПИЩЕВЫЕ РАССТРОЙСТВА

Анорексия и булимия (или кинорексия) — два наиболее распространенных пищевых расстройства. Первое представляет собой психобиологическое заболевание, которое «...характеризуется повышенным страхом ожирения, значительными потерями массы, отказом поддерживать нормальную массу тела и аменореей» (Thompson, 1987, с. 115). Оно может привести к голоданию, заболеваниям сердца и смерти. Главная проблема заключается в том, что, человек, страдающий этим расстройством, как правило, не считает себя больным.

**Анорексия представляет собой психобиологическое заболевание, которое характеризуется повышенным страхом набрать чрезмерную массу тела, значительными потерями массы, отказом поддерживать нормальную массу тела и аменореей**

Второе расстройство представляет собой «...аномальную структуру питания, при которой человек испытывает страх, что не сможет произвольно прекратить принятие пищи; это состояние сопровождается депрессией и резкой критикой в свой адрес» (Thompson, 1987, с. 115). Человек, страдающий этим расстройством, потребляет очень большое количество пищи в надежде улучшить свое самочувствие, после чего испытывает глубокое чувство вины и вызывает рвоту или принимает слабительные средства, чтобы избавиться от принятой пищи. Человек, страдающий ненормально повышенным чувством голода, осознает, что он болен. Булимия может привести к анорексии, поэтому у некоторых людей наблюдается так называемая булимарексия.

**Булимия, или кинорексия, представляет собой неконтролируемое потребление большого количества пищи с последующим ее выведением из организма; человек, страдающий булимией, осознает, что он болен, испытывает страх, что не может произвольно прекратить принятие пищи, часто впадает в состояние депрессии**

Несмотря на физический характер пищевых расстройств, они обусловлены психологическими факторами. В частности, эти заболевания наблюдаются у людей с определенными свойствами личности (низкий уровень самооценки) и у тех, кто испытывает высокие уровни стресса, обусловленные необходимостью достичь определенных спортивных результатов, чтобы «удовлетворить» других, особенно членов семьи (Thompson, 1987). У людей, страдающих ано-рексией, очень низкий уровень самооценки, который влияет на восприятие своей физической сущности. Когда такой человек смотрит в зеркало, он видит тучного человека, тогда как на самом деле масса его тела чрезмерно снижена.

Пищевые расстройства можно обнаружить у спортсменов, занимающихся различными видами спорта. Вот как национальная чемпионка по фигурному катанию описывает влияние спортивных занятий на развитие и последствия пищевых расстройств:

«Фигурное катание — очень зрелищный вид спорта. Вы выходите на ледовую площадку, не имея практически никакой одежды... Очень плохо себя чувствуешь, когда люди смотрят на твое бедро и говорят: «Она, кажется, чуть прибавила в весе» или что-нибудь подобное. Это невыносимо... Я постоянно думаю о своей массе. Я никогда, никогда не могу позволить себе отдохнуть (Gould, Jackson, Finch, 1992, с.22).

А вот как описывает свое состояние спортсмен, страдающий булимией: «Иногда, когда у меня возникает чувство голода, я «сдаюсь» и ем с другими, а затем чувствую себя очень виноватым. Мне приходится уходить от людей, чтобы завершить свое «пиршество» и затем избавиться от всего, что съел. Я боюсь, что кто-нибудь может увидеть меня». (АСЕР, 1992, с.4).

Преподаватели физического воспитания, инструкторы по физической подготовке и тренеры должны выявлять людей с пищевыми расстройствами. В этом им поможет знание физических и психологических симптомов этих расстройств (табл. 22.1).

<b>Таблица 22.1. Физические и психолого- поведенческие симптомы пищевых расстройств</b>	
Физические симптомы	Психолого-поведенческие симптомы
Слишком низкая масса тела	Чрезмерный рацион питания
Значительные потери массы	Чрезмерное потребление пищи без увеличения массы тела
Значительные колебания массы Обрюзгшее тело	Чрезмерные физические нагрузки, не являющиеся частью обычной тренировочной программы
Опухшие слюнные железы	Уверенность в наличии избыточной массы (при нормальной массе)
Аменорея	Озабоченность по поводу питания
Каротинемия —ладони или пятки желтоватого цвета	Стремление избежать потребления пищи на людях и отрицание наличия чувства голода
Раны или мозоли на костяшках пальцев или тыльной части руки вследствие вызывания рвотного рефлекса	«Накопление» запасов продуктов
Гипогликемия — сниженное содержание глюкозы в крови	Исчезновение после потребления пищи
Мышечные судороги	Частое взвешивание
Жалобы на дискомфорт в желудке	«Обжирание»
Головная боль, головокружение или слабость вследствие нарушения свидетельства солевого баланса	Свидетельства самовызываемого рвотного рефлекса
Онемение или покалывание в конечностях вследствие нарушения солевого баланса	Использование злчных препаратов (слабительных, диуретиков) для контроля массы тела
Усталостные переломы	
Данные Garner, Rosen, (1991)	

### **Специалисты в области физической культуры и спорта должны знать физические и психологические симптомы пищевых расстройств**

Люди, страдающие анорексией, как правило, ковыряются в пище, разбрасывают ее по тарелкам, потребляют главным образом низкокалорийные продукты и затем рассказывают о том, как много они съели. Люди же, страдающие булимией, очень часто прячут пищу и сразу же исчезают после принятия пищи (чтобы избавиться от только что съеденного).

При выявлении спортсмена или занимающегося с подобными симптомами необходимо обратиться за помощью к специалисту. Следует отметить, что у некоторых людей могут наблюдаться такие симптомы без наличия расстройства.

Если вы подозреваете, что человек страдает пищевым расстройством, пусть с ним поговорит тот, у кого с этим человеком наиболее дружеские взаимоотношения (Garner, Rosen, 1991). Необходимо поддержать такого человека, сохраняя конфиденциальность полученной информации. Очень важно знать, что нужно и чего нельзя делать в таких случаях (табл. 22.2).

### **ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ**

Лекарственные препараты широко используются в спортивной медицине. Можно ли представить выполнение хирургической операции без применения обезболивающих средств или лечение серьезного инфекционного заболевания без антибиотиков? Некоторые препараты позволяют снизить болевые ощущения и стимулировать излечение.

Поэтому сами по себе лекарственные препараты не представляют проблемы. Проблема состоит в злоупотреблении этими препаратами. Люди злоупотребляют и препаратами, способствующими повышению уровня спортивной деятельности, и так называемыми рекреационными, или восстанавливающими, препаратами.

<b>Таблица 22.2. Что нужно и чего нельзя делать при пищевом расстройстве</b>	
<b>Нужно</b>	<b>Нельзя</b>
Обратиться за помощью и советом к специалисту - Оказывать поддержку и проявлять сочувствие - Выражать озабоченность по поводу общего самочувствия не акцентируя внимание на массе тела	Попросить спортсмена оставить команду или резко ограничить его участие в тренировочных занятиях, если только этого не порекомендует специалист Рекомендовать «сбросить» или «набрать» массу Проводить взвешивания всей командой
Акцентировать внимание на важности рационального питания Обеспечивать информацию о пищевых расстройствах	Выделять человека, страдающего пищевым расстройством или относиться к нему не так, как ко всем остальным Обсуждать проблему с неспециалистами
Попросить близкого друга человека страдающего пищевым расстройством поговорить с ним	Требовать немедленно избавиться от пищевого расстройства Делать грубые или насмешливые замечания по поводу массы тела человека, страдающего пищевым расстройством
Данные Американской программы эффективной тренерской работы (1992)	

Злоупотребление лекарственными препаратами приводит к отрицательным последствиям, в том числе к длительным, в некоторых случаях фатальным психологическим расстройствам и нарушениям здоровья, а также к зависимости (пристрастию).

Явление психологической зависимости от препаратов определяется как «состояние, при котором периодическое или постоянное употребление лекарственных препаратов вызывает огромное желание и потребность еще большего употребления препарата» (Asken, 1988, с.80). Это одно из наиболее разрушительных побочных явлений потребления лекарственных препаратов: человеку с такой зависимостью очень трудно от нее избавиться. Известно немало случаев, когда спортсмены неоднократно безуспешно пытались преодолеть зависимость от потребления лекарственных препаратов и в результате их спортивная карьера преждевременно завершилась. Вместе с тем люди, страдающие зависимостью от лекарственных препаратов, могут избавиться от нее, однако им для этого требуется помощь специалистов. Вполне очевидно, что очень важную роль играет информирование спортсменов по данному вопросу, а также различные профилактические меры.

### **Трагедия Мегги**

*Мегги 26 лет, масса ее тела 73 фунта. Когда-то она была неплохой спортсменкой и играла в футбол. Сейчас она проходит интенсивный курс лечения в клинике. Она оказалась там в результате своей 15-летней «битвы» с анорексией и булимией. Даже сейчас Мегги видит себя разжиревшей.*

*Мегги — представительница среднего класса. У нее любящие родители и прекрасная старшая сестра. С раннего детства Мегги испытывала определенное давление со стороны высоких ожиданий родителей — социальных, спортивных и образовательных. Кроме того, ей было довольно трудно следовать по стопам своей одаренной сестры.*

*Родителей и друзей Мегги всегда радовали ее успехи в школе и на спортивной площадке. Она прекрасно помнит, как отец и мать хвалили ее успехами перед родственниками.*

*Однако внутренне Мегги не чувствовала себя так хорошо. Она не была уверена в себе, несмотря на свои достижения и явный талант. Она стала бояться успехов, поскольку с каждым новым достижением уровень ожиданий родителей, тренеров и друзей все повышался. Когда она поступила в колледж, то знала, что должна стать «самим совершенством».*

*Мегги также хотела быть похожей на девочек, рекламирующих купальники, поэтому ее очень волновала «проблема веса». Девушка имела мезоморфный соматотип и легко «набирала» мышечную массу, особенно когда занималась с отягощениями. Она до сих пор не забыла, как ее обидела одна из подруг по команде, обозвав «толстой задницей». Она ненавидела понедельник, когда приходилось взвешиваться вместе со своими подругами по команде. Затем тренер призвал команду увеличить движения на скорость за счет «сброса» каждым из игроков нескольких фунтов.*

*Чем больше тренеры Мегги говорили о массе тела, тем больше она концентрировала внимание на собственном внешнем виде и питании. Она перепробовала множество различных диет, в том числе водную, грейпфрутовую, белковую, однако испытывая сильный голод после тренировочных занятий, стала потреблять еще больше пищи. Вместе с тем у нее никогда не было избыточной массы.*

*Однажды Мегги приняла окончательное решение: она будет есть все, что ей хочется и когда захочется, а затем, оставшись одна, спровоцирует рвоту или примет побольше слабительных препаратов. Ей казалось, что таким образом она контролирует свою массу, хотя часто она испытывала чувство вины из-за неконтролируемого потребления пищи. Мегги стала больше тренироваться: вставала рано утром и пробегала 4 мили, посещала тренировочные занятия и снова бегала, а по вечерам занималась на тренажере, имитирующем ходьбу по лестнице.*

*Учась в колледже, она скрывала свои пищевые привычки, а когда закончила его, стала есть все меньше и меньше. Ее масса заметно снизилась и девушка стала тренироваться еще больше. Поначалу она была в восторге от потери массы и от комментариев подруг по этому поводу. Позже, когда ее масса стала заметно ниже оптимальной, она не разделяла тревоги своих друзей и родителей по поводу снижения массы тела, и когда об этом заходил разговор, сразу же меняла тему. По-прежнему считая себя толстой, она носила*



широкую одежду, чтобы скрыть складки жира, которые она «ощущала». Она боялась взглянуть в зеркало, чтобы не увидеть в нем толстую особу.

Однажды во время посещения родителей Мегги упала в обморок и когда отец подхватил ее и положил на кушетку, он понял, что под одеждой были лишь «кожа да кости». Родители настояли, чтобы ее осмотрел домашний врач, который сразу же порекомендовал положить девушку в больницу, где ее стали кормить принудительно. В больнице ее немного полечили, однако серьезное расстройство, которым она страдала более 10 лет, привело к нарушению функции внутренних органов, и поэтому вероятность полного излечения остается весьма проблематичной.

**Зависимость от лекарственных препаратов представляет собой состояние, при котором периодическое или постоянное употребление лекарственного препарата вызывает огромное желание и потребность употреблять его еще больше**

Вместе с тем применение запрещенных препаратов является минимальным по сравнению с обширным употреблением незапрещенных веществ, таких как, скажем, алкоголь и табак. Продолжительное употребление этих веществ тесно связано с множеством отрицательных воздействий на здоровье человека (табл. 22.3).

Таблица 22.3. Отрицательные влияния продолжительного потребления алкоголя и табака на здоровье человека		
Вещество	Отрицательное влияние	
Алкоголь	Заболевание пищеварительного тракта (например, язвы) Рак	Поражение печени Сердечно-сосудистые заболевания Несчастные случаи, убийства, самоубийства
Никотин	Рак легких, горла, гортани, пищевода	Эмфизема Ишемическая болезнь сердца
Бездымный табак (нюхательный)	Рак горла	Поражение десен

Рассмотрим три вопроса:

1. Почему люди, занимающиеся спортом или физической культурой, потребляют препараты?
2. Основные категории лекарственных препаратов и их действие.
3. Роль специалистов в области спорта и физической культуры в профилактике злоупотребления препаратами и выявлении злоупотреблений.

### **Почему люди, занимающиеся спортом или физической культурой, употребляют различные препараты**

Можно выделить четыре наиболее характерные причины этого явления (Bump, Danish, 1992):

- давление со стороны сверстников;
- любопытство;
- необходимость добиться успеха;
- низкий уровень самооценки.

Первая причина — давление со стороны сверстников — наиболее характерна для подростков. Они могут употреблять алкоголь, курить, употреблять препараты, повышающие работоспособность, не потому, что им так хочется, а чтобы быть «принятыми» сверстниками. Иногда у таких подростков может возникнуть зависимость, прежде чем они осознают, что настоящие друзья воспринимают человека таким, каким он есть, и уважают не за то, что он следует за толпой. Преподаватели и тренеры должны подчеркивать, как важно быть самим собой, а не поддаваться давлению со стороны так называемых друзей.

**Причины, по которым люди, занимающиеся спортом или физической культурой, обращаются к различным препаратам, включают:**

- давление со стороны сверстников
- любопытство
- необходимость добиться успеха
- чтобы повысить уровень самооценки

Те, кто обращаются к различным препаратам из любопытства, любят проверять себя и экспериментировать с новыми вещами. Однако и у этих любителей острых ощущений может развиваться зависимость от препаратов. К тому же их тип личности в сочетании с различными препаратами образует «опасную смесь». Потребление препаратов может привести их к безрассудству — очень часто с такими людьми происходят несчастные случаи.

Третья причина, побуждающая обращаться к различным препаратам, касается потребности спортсменов добиваться успехов. Спортсмены употребляют стероиды для увеличения мышечной силы и массы, бета-блокаторы — чтобы успокоить свои нервы, болеутоляющие средства — чтобы легче перенести нагрузки, ди-уретики — чтобы «сбросить» массу. В некоторых случаях лекарственные препараты могут способствовать повышению спортивного достижения. Однако препараты, повышающие работоспособность, небезопасны для здоровья. Кроме того, употребление препаратов для повышения спортивных результатов

является мошенничеством. Спортсмены, потребляющие различные препараты и добивающиеся победы, должны осознавать, что их победа результат не только их усилий, но и в определенной мере — мошенничества.

И, наконец, люди употребляют различные препараты из-за низкого уровня самооценки и чувства беспомощности (Danish, 1992). Поэтому специалистам в области спорта и физической культуры необходимо повышать уровень самооценки своих подопечных. К счастью, спорт и физическая активность — прекрасные средства повышения уровня самооценки.

### Основные категории лекарственных препаратов и их действие

С позиций спортивной деятельности лекарственные препараты классифицируют в зависимости от их назначения: (а) препараты, повышающие (тем или иным образом) работоспособность и (б) рекреационные, или восстановительные, средства. К первой категории относятся анаболические стероиды, бета-блокаторы, а также стимуляторы, используемые спортсменами для увеличения мышечной силы, «блокировки» болевых ощущений и успокоения нервов. В табл. 22.4 приводятся 6 категорий препаратов, стимулирующих работоспособность, их действие, а также побочные явления, наблюдаемые при их использовании.

### Употребление нюхательного и жевательного табака, которое весьма распространено среди некоторых групп населения, связано с образованием рака губы, десен и т.д.

Рекреационные средства представляют собой вещества, которые люди используют для получения удовольствия, снятия напряжения и т.д. В табл. 22.5 приведены три наиболее популярные из них — алкоголь, кокаин и марихуана, — а также побочные явления, наблюдаемые при их использовании. Еще одним из таких средств, получившим широкое распространение, является табак. Многие люди хорошо знают об отрицательном влиянии курения на здоровье человека, однако не следуют забывать и о вреде для здоровья бездымного табака, который в последние годы стал весьма популярным среди подростков, занимающихся спортом. Потребление нюхательного и жевательного табака может привести к раку губы, десен и т.д.

### Профилактика и выявление злоупотреблений различными препаратами

Поскольку злоупотребление различными препаратами представляет собой проблему чисто клинического характера, ею должны заниматься соответствующим образом подготовленные специалисты. В то же время специалисты в области спорта и физической культуры могут и должны играть важную роль в профилактике и выявлении злоупотреблений различными препаратами.

Линда Бамп (L. Bump, 1988) приводит следующие рекомендации для тренеров и инструкторов по физической подготовке, касающиеся профилактики употребления лекарственных препаратов:

1. Пытаться выяснить причины, толкающие к употреблению различных препаратов. Тренеры должны направлять занимающихся на повышения своего уровня физической подготовленности, уровня самооценки, поскольку люди, уверенные в себе, реже прибегают к использованию различных препаратов. Кроме того, тренеры, работающие со спортсменами, не должны постоянно акцентировать внимание на достижении победы любой ценой. Специалисты в области спорта и физической культуры должны активно участвовать в разных мероприятиях, направленных на профилактику злоупотреблений различными препаратами.

### Только специалисты, имеющие соответствующую подготовку, могут участвовать в программах искоренения зависимости от различных препаратов. Специалисты в области спорта и физической культуры должны играть важную роль в профилактике и выявлении злоупотреблений препаратами

2. Ознакомлять своих подопечных с действиями применяемых препаратов. Подчеркивая отрицательное воздействие употребления различных препаратов на здоровье спортсмена, тренеры также должны отмечать, что препараты, стимулирующие работоспособность, действительно могут повышать силовые способности и спортивные результаты. Многие годы представители спортивной медицины убеждали спортсменов, что стероиды не способствуют повышению спортивных результатов, что привело к утрате доверия: теперь спортсмены игнорируют информацию об отрицательных побочных эффектах препаратов, поскольку уже не доверяют информации спортивных медиков.

3. Ознакомлять спортсменов с санкциями в отношении тех, кто использует различные препараты. Можно привести пример известного канадского спринтера Бена Джонсона, которого дисквалифицировали на 2 года и лишили золотой Олимпийской медали за применение запрещенных препаратов, стимулирующих работоспособность.

4. Ознакомлять занимающихся и их родителей с политикой данной спортивной организации или общества в отношении использования лекарственных препаратов.

5. Обеспечивать положительные примеры. Действия более эффективны, чем слова. Если тренер не курит, не жует табак и не злоупотребляет алкогольными напитками, он тем самым служит убедительным примером против использования различных средств и препаратов.

Специалисты в области спорта и физической культуры — не полицейские, в обязанности которых входит борьба против различных препаратов и средств. Однако без их помощи эта война была бы давно проиграна. Выявление употребления спортсменами запрещенных препаратов осуществляют как в результате официальных (проведение теста на допинг), так и неофициальных (наблюдение и прослушивание) процедур. Мы остановимся на неофициальных процедурах.

**Таблица 22.4. Основные категории препаратов, стимулирующих физическую активность, которые используют в спорте**

Категория препарата	Определение/ использование	Стимулирующий эффект	Побочные действия
Стимуляторы	Различные виды препаратов, повышающих актив	Снижение утомления, повышение активности,	Тревожность, бессонница, повышение ЧСС, повышенное артери

	ность, снижающих утомление; могут повышать агрессивность и соревновательность	выносливости, агрессивности	альное давление, дегидратация, нарушения сердечной деятельности, психические расстройства, смерть
Наркотические болеутоляющие средства	Различные виды болеутоляющих препаратов, воздействующих путем психологического стимулирования	Снижение болевых ощущений	Сужение зрачков, сухость во рту, тяжесть в конечностях, кожный зуд, снижение аппетита, запоры, неспособность концентрировать внимание, вялость, страх, тревожность, физическая и психологическая зависимость
Анаболические стероиды — тестостероиды	Производные мужского гормона	Повышение силы и выносливости, интенсивности восстановления, тренируемости	Повышенный риск заболеваний печени, развитие ишемической болезни сердца, повышенная агрессивность, потеря координации, бесплодие у мужчин, развитие мужских половых характеристик у женщин
Бета-блокаторы	Препараты, используемые для снижения артериального давления, ЧСС, блокировки стимуляторных реакций	Укрепление нервной системы (используется в таких видах, как стрельба)	Чрезмерно сниженная ЧСС, сердечная недостаточность, сниженное артериальное давление, головное головокружение, депрессия, бессонница, слабость, тошнота, рвота, судороги, диарея, онемение и покалывание в конечностях, бронхоспазмы
Диуретики	Используются для выведения жидкости из тканей (мочегонные)	Временное снижение массы тела	Повышение уровня содержания холестерина, дискомфорт в желудке, головокружение, спазмы мышц, слабость, нарушение функции сердечно-сосудистой системы, снижение аэробной выносливости
Пептидные гормоны и их аналоги (например, гормон роста)	Химические препараты, обладающие такими же или подобными свойствами, как уже существующие средства	Повышение силы и выносливости, обеспечение развития мышечной массы	Повышенный рост органов, заболевания сердца, менструальные расстройства, заболевания щитовидной железы, сниженное половое влечение, сокращение продолжительности жизни
Данные Bump (1988) и Newsom (1989)			

В табл. 22.6 приводятся признаки и симптомы, присущие людям, которые употребляют различные препараты. Вместе с тем, если вы замечаете эти симптомы у ваших подопечных, это еще не означает, что они употребляют какие-то препараты — такие симптомы могут отражать и другие проблемы эмоционального характера. Поэтому заметив у своего подопечного симптомы, перечисленные в таблице, следует вначале переговорить с ним, чтобы проверить справедливость своих подозрений. Если в результате разговора у вас остались какие-то сомнения, необходимо обратиться за советом к квалифицированному специалисту в этой области.

Прислушиваясь к тому, что говорят ваши подопечные, можно получить полезную информацию об использовании различных средств и препаратов. Это ни в коей мере не означает, что специалист в области спорта и физической культуры должен «шпионить» и подслушивать разговоры своих подопечных. Однако если вы услышите обсуждение проблемы использования различных средств и препаратов вашими подопечными, вам следует коснуться этого вопроса (например, «Я не распознал голоса, однако я слышал, как кто-то в раздевалке говорил о применении стероидов. Давайте я вам расскажу о препаратах, стимулирующих работоспособность, поскольку вполне возможно, что вы не совсем хорошо знаете об их действии...»). Если кто-то из занимающихся скажет вам, что применяет препараты, не разглашайте его тайну, однако обратитесь за советом к специалисту.

**Таблица 22.5. Наиболее распространенные рекреационные средства и их побочные эффекты**

Средство	Побочные эффекты
Алкоголь	Резкие колебания настроения Эйфория Лжеуверенность Замедленная реакция Нарушение глупости восприятия Снижение уровня
	Полная расторможенность Мышечная слабость Головокружение Повреждение печени Снижение выносливости

	ня силы Сниженная ско рость «Всплеск и» эмо ций	
Марихуана	Вялость  Сниженная координация рука—глаз Повышенное ар териальное дав ление Сниженный уровень физической активности	Повышение ЧСС  Потеря памяти Замедленное вре мя реакции Сниженная пси хическая деяте льность Искажение зрения
Кокаин	Физическая и психологическая зависимость Увеличение силы Вялость Резкие колеба ния артериаль ного давления Тревожность Нарушение глубины восприятия	Значительные колебания нас троения Сниженное вре мя реакции Галлюцинации Смерть вследст вие нарушения функции системы кровообращения
Данные Вупр (1988)		

**Таблица 22.6. Симптомы употребления различных средств и препаратов**

Изменение поведения (отсутствие мотивации, медлительность, абсентеизм)

Существенные изменения личности

Значительные изменения результатов (спортивных, учебных)

Апатия, равнодушие

Нарушение логики мышления

Плохая координация

Обильное потоотделение

Неопрятность

Мышечная дрожь

**Люди, злоупотребляющие различными средствами и препаратами, имеют тенденцию отрицать существование у них проблемы злоупотребления**

## РЕЗЮМЕ

Анорексия и булимия (кинорексия) — два наиболее распространенных пищевых расстройства. Специалист в области спорта и физической культуры должен быть готовым к тому, чтобы выявить людей, страдающих этими заболеваниями, и оказать им помощь. Поэтому очень важно знать характерные симптомы этих расстройств.

Злоупотребление различными веществами и лекарственными препаратами — одна из насущных проблем нашего общества. Люди, занимающиеся спортом или физической культурой, применяют как стимулирующие работоспособность препараты, так и рекреационные средства. И те и другие имеют серьезные побочные эффекты. Мы должны понять, что заставляет людей обращаться к этим препаратам и средствам, а также иметь представление о наиболее часто используемых препаратах и средствах и о их влиянии на здоровье и физическую активность с тем, чтобы разработать меры, направленные на профилактику и выявление употребления и злоупотребления различными средствами и лекарственными препаратами.

Ввиду значительного увеличения числа людей, страдающих пищевыми расстройствами, а также злоупотреблений различными средствами и лекарственными препаратами, специалисты в области спорта и физической культуры должны быть готовы к тому, чтобы осуществлять различные программы, направленные на профилактику этих явлений.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем сходство и различие между анорексией и булимией?
2. Как выявить человека с пищевыми расстройствами? (Опишите признаки и симптомы).
3. Как связаны пищевые расстройства с психологическими факторами?
4. Если вы подозреваете, что кто-то страдает пищевым расстройством, как вы поступите? Что нужно и чего нельзя делать в таком случае?

5. Почему люди, занимающиеся спортом и физической культурой, употребляют различные средства и лекарственные препараты?
6. Какие существуют две основные категории препаратов и средств применительно к спорту?
7. Приведите основные категории препаратов и средств, стимулирующих работоспособность. Каково их воздействие?
8. Расскажите о пяти способах профилактики и выявления злоупотреблений различными средствами и лекарственными препаратами.
9. Определите взаимосвязь между потреблением препаратов и чувством компетентности и самоуважения.
10. На основании каких симптомов и признаков можно выявить людей, злоупотребляющих различными средствами и лекарственными препаратами?
11. Какую роль играют специалисты в области спорта и физической культуры в «войне» против использования различных средств и препаратов?

# 23

## ГЛАВА

### «Перегорание», «переутомление» и перетренированность

«Очень часто в середине игры я спрашиваю себя, — что я здесь делаю? Эти ребята готовы съесть меня живьем. Разочарованность, оскорбления, стычки — все это действует мне на нервы».

*Судья по баскетболу и футболу средней школы*

«Я очень хотел стать сильнейшим бегуном своей школы. Все, что я слышал после хорошего выступления, это — «почти хорошо». Всю зиму и весну я бегал с поврежденным ахилловым сухожилием. Каждую неделю я старался восстановиться после предыдущих соревнований, чтобы получить возможность выступить в следующих. Часто я ругал себя, что не могу пробежать дистанцию как надо; я думал, что причина кроется в отсутствии характера или психологической неустойчивости».

*Бегун на 1 милью национального уровня*

«Это ужасно длинная, тяжелая, однообразная и скучная работа, независимо от того, проводите ли вы предсезонную подготовку, участвуете в соревнованиях во время сезона, проводите послесезонные занятия силовой направленности или занимаетесь подбором игроков. Потребность в достижении победы представляет собой значительный стресс. Когда мы выступали успешно, мы подвергались давлению ввиду повышенных ожиданий. Когда проигрывали, мы также подвергались давлению — пора начать, наконец, выигрывать. Все это изматывает настолько, что возникает желание все бросить на неопределенное время».

*Футбольный тренер команды колледжа*

Риск разочарованности и перетренированности присущ арбитрам, спортсменам и тренерам.

В этой главе вы узнаете о

- том, что такое «перегорание» («выгорание») перетренированность и переутомление
- причинах перетренированности и «перегорания»
- симптомах перетренированности и «перегорания»
- влиянии перетренированности на спортивные результаты
- модели «перегорания»
- том, как оценивать степень «перегорания»
- результатах исследований, подтверждающих возникновение у спортсменов «перегорания»
- профилактике и «лечении» перетренированности и «перегорания»

#### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ПЕРЕТРЕНИРОВАННОСТЬ», «ПЕРЕУТОМЛЕНИЕ», «ПЕРЕГОРАНИЕ»**

По-прежнему существует некоторая путаница в определении близких по значению понятий «перетренированность», «перегорание» и «переутомление». В данной главе мы предлагаем свой вариант определений этих понятий, который может отличаться от варианта определения других специалистов в области психологии спорта и физической культуры.

#### **Перетренированность**

В наиболее упрощенном виде перетренированность подразумевает использование тренировочных нагрузок, которые оказываются слишком интенсивными и продолжительными, чтобы испытываемые могли к ним адаптироваться, что приводит к последующему снижению спортивных результатов (Murphy, Fleck, Dudley, Callister, 1990). В сущности перетренированность

представляет собой аномальное удлинение тренировочного процесса, результатом которого является переутомление (Morgan, et al., 1987). В отличие от перетренированности, ведущей к снижению спортивных результатов, целенаправленное подвержение спортсменов высокоинтенсивным тренировочным нагрузкам в большом объеме (так называемая периодизация тренировки) обеспечивает повышение спортивных результатов. Цель такого подхода — подготовить спортсмена таким образом, чтобы пик спортивной деятельности приходился на более поздний срок.

#### **Перетренированность представляет собой аномальное удлинение тренировочного процесса, ведущее к переутомлению**

Различие между перетренированностью и высокодозированной тренировкой определяется главным образом индивидуальными особенностями. Один и тот же объем тренировок может вызывать перетренированность у одного спортсмена и оказаться адекватным для другого. Например, Марк Спитц, установивший 7 мировых рекордов в плавании и выигравший 7 золотых медалей на Олимпийских играх 1972 г. никогда не проплывал более 10 000 ярдов в день, а олимпийский чемпион Владимир Сальников проплывал за день до 20 000 метров (21 880 ярдов). Такой объем нагрузок был бы чрезмерным для большинства сильнейших пловцов, однако ему он позволял добиваться выдающихся успехов (Raglin, 1993).

Эти особенности необходимо учитывать при определении объема тренировочных нагрузок.

#### **Один и тот же режим тренировочных нагрузок может быть оптимальным для одного спортсмена и вести к перетренированности другого**

Кроме того, известно, что спортсмены с одинаковым уровнем способностей по-разному реагируют на стандартные режимы тренировочных нагрузок. Поэтому определенный режим тренировочных нагрузок может приводить к улучшению спортивных результатов одного спортсмена быть недостаточным для другого и отрицательно влиять на спортивные результаты третьего.

#### **Переутомление**

Переутомление обычно определяют как конечный результат перетренированности. Это состояние, при котором спортсмену трудно выдерживать стандартный режим тренировочных нагрузок и он не может демонстрировать результаты, которые показывал до этого. Перетренированность можно рассматривать как стимул, а переутомление — как реакцию (Morgan, Brown, Raglin, O'Connog, Ellickson, 1987; рис. 23.1). Хотя переутомление ассоциируется с целым рядом поведенческих расстройств, основной психологической характеристикой переутомления является депрессия.

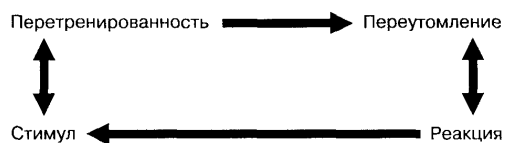


Рис. 23.1. Взаимосвязь между перетренированностью и переутомлением

**Переутомившийся спортсмен с трудом выдерживает стандартный режим тренировочных нагрузок и не способен демонстрировать результаты, которые он до этого показывал**

#### **«Выгорание»**

Проблема «выгорания» привлекает значительно большее внимание, чем проблема перетренированности или переутомления (Duda, 1990; Smith, 1986). «Выгорание» представляет собой сложную психофизиологическую реакцию, обусловленную частыми, иногда чрезмерными, но, как правило, малоэффективными усилиями, направленными на то, чтобы удовлетворить чрезмерные тренировочные или соревновательные потребности. «Выгорание» включает психологический, эмоциональный, а иногда и физический уход от активности в ответ на чрезмерный стресс или неудовлетворенность (Smith, 1986).

Если человек «перегорел», то уход от условий стресса очень часто является неизбежным. Выгорание включает психологическое и эмоциональное истощение.



### ХАРАКТЕРИСТИКИ «ВЫГОРАНИЯ»

- Истощение как физическое, так и психическое, в виде потери интереса, энергетических ресурсов и веры.
- Истощение является причиной отрицательной реакции по отношению к другим.
- Сниженный уровень самооценки, ощущение неудачи и депрессии. Это часто проявляется в низкой производительности или снижении уровня спортивных результатов.
- Реакция на постоянный повседневный стресс.

### Причины и частота возникновения состояния перетренированности и «перегорания»

Исследование спортсменов, студентов университетов, показало, что 66 % из них испытывали состояние перетренированности, причем около 50 % отметили, что это состояние было не из приятных (Suva, 1990). Другое исследование показало, что 60 % женщин и 64 % мужчин хотя бы раз за свою спортивную карьеру испытывали состояние переутомления (Morgan, O'Connor, Sparling, Pate, 1987; Morgan, O'Connor, Ellickson, Bradley, 1988). Оказалось, что состояние переутомления характерно не только для спортсменов высокого уровня. Было показано, что спортсмены колледжа испытывали состояние переутомления не менее двух раз за время спортивных выступлений в колледже. В исследовании Раглина и Моргана (Raglin, Morgan, 1989) из всех пловцов, учащихся колледжей, испытывавших состояние переутомления в первый год пребывания в колледже, у 91 % это состояние возникало в последующие сезоны. В то же время только у 30 % пловцов, которые не испытали состояния переутомления в первый год пребывания в колледже, это состояние возникло в последующем. Следовательно, если спортсмен испытал состояние переутомления вполне вероятно, что такое состояние возникнет у него и в последующем.

### Круглогодичный процесс тренировок

Тренировочный процесс в большинстве видов спорта длится почти круглый год, период отдыха между сезонами становится все короче.

В таких видах спорта, как теннис, гимнастика и плавание, практически отсутствует период «межсезонья». Кроме того, объем и интенсивность тренировочных нагрузок, которым подвергаются некоторые спортсмены, настолько высоки, что ограничивают способность спортсмена адаптироваться. Это приводит не к улучшению, а к ухудшению спортивных результатов. Соревновательный сезон в таких видах спорта, как баскетбол, футбол, бейсбол, американский футбол, сейчас настолько длинный, что перерыв между окончанием одного и началом другого сезона стал минимальным. Поэтому практически невозможно успешно выступать в более чем одном виде спорта (исключение составляют Бо Джэксон и Дион Сандерс).

**Ввиду того, что тренировочный процесс в большинстве видов спорта длится почти круглый год, а также вследствие высоких объемов и интенсивности тренировочных нагрузок, практически невозможно с успехом выступать более чем в одном виде спорта**

### **Начало тренировок с раннего возраста**

Сейчас спортсмены начинают тренироваться с раннего возраста, некоторые даже с 5 лет. Многие молодые спортсмены подвергаются давлению стать профессионалами уже в детском возрасте, как, например, теннисист Венус Уильямс, которому предлагали подписать профессиональный контракт в 12 лет. Другим феноменом в теннисе была Дженифер Каприати, которая стала профессионалкой в 13 лет. Ранний успех и большие доходы этой юной теннисистки стали одной из причин ее ухода из большого спорта и пристрастия к различным препаратам. Можно также вспомнить имена Вин-са Картье, Куртиса Бека и Эрика Халста ( сильнейшие бегуны юниоры). Общим для них было то, что все они были национальными чемпионами в юношеском возрасте. Специализированный тренировочный центр или академия по фигурному катанию, теннису, гольфу и гимнастике является практически «домом» для юных спортсменов. Здесь они живут (как правило, без родителей), учатся и тренируются, стремясь стать олимпийскими чемпионами, профессиональными спортсменами. В этих условиях молодые спортсмены тренируются по 25—30 часов в неделю, имея совсем немного времени для отдыха.

### **Интенсивные тренировочные занятия с раннего возраста могут отрицательно влиять на домашнюю и семейную жизнь**

#### **Причины перетренированности и «перегорания»**

Спортсмены чаще всего указывают следующие причины перетренированности и «перегорания» (Raglin, Morgan, 1989):

1. Чрезмерный уровень стресса и давления.
2. Чрезмерный объем тренировочной и соревновательной деятельности.
3. Физическое изнеможение.
4. Однообразие вследствие слишком большого количества повторений.
5. Недостаточный отдых или отсутствие нормального сна.

«Выгорание» испытывали 47 % спортсменов, 81 % отметили, что это состояние было наихудшей реакцией на тренировочные нагрузки. В среднем за время спортивной карьеры в колледже спортсмены 1—2 раза испытывают состояние «выгорания». Чаще всего они указывают следующие причины «выгорания»:

1. Тяжелые условия тренировочных занятий.
2. Чрезмерное физическое утомление.
3. Недостаток времени для полного восстановления после физических нагрузок.
4. Однообразие.
5. Эмоциональное и физическое изнеможение.

Таким образом, большинство испытуемых Раглина и Моргана испытывали состояния перетренированности и «выгорания» хотя бы раз за время спортивной карьеры, причем перетренированность превалировала. Причины перетренированности и «выгорания» часто совпадают и включают чрезмерный объем соревновательной деятельности, стресс, утомление и однообразие. Большой объем тренировочной и соревновательной деятельности, высокие тренировочные нагрузки, стресс, критические замечания без соответствующего поощрения и т.п. могут привести к «выгоранию».

#### **ХАРАКТЕРИСТИКИ И СИМПТОМЫ ПЕРЕТРЕНИРОВАННОСТИ И «ВЫГОРАНИЯ»**

Перетренированность и «выгорание» являются по своей сути как физическим, так и психологическим явлениям. Характерными симптомами перетренированности являются физическое утомление, депрессия, психическое изнеможение, апатия, хандра и нарушение сна. Симптомами «выгорания» являются утрата интереса, отсутствие желания играть, физическое и психическое изнеможение, депрессия, повышенная тревожность. В табл. 23.1 приведены симптомы перетренированности и «выгорания» (Hackney, Perlman, Nowacki, 1990).

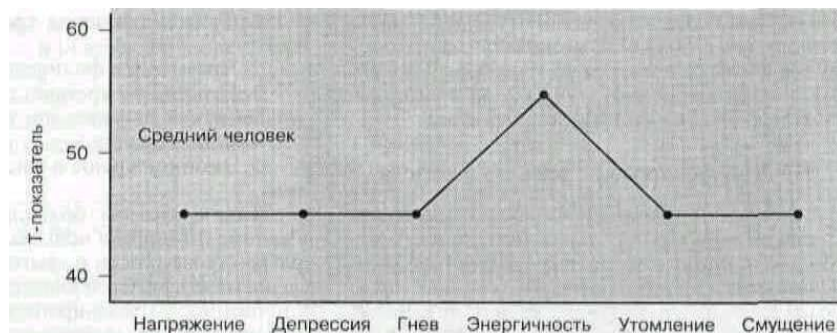
#### **Перетренированность и настроение**

Предполагается, что перетренированность влияет на спортивную деятельность и психическое здоровье. Морга и его коллеги из университета Висконсина изучали взаимосвязь между перетренированностью и психическим состоянием. С этой целью они провели опрос 400 пловцов в различные фазы тренировочного и соревновательного периодов, изучая 6 переходящих эмоциональных состояний (напряжение, депрессия, гнев, утомление, энергичность и замешательство). Проанализировав данные исследований за 10-летний период, Морган и др. (1987) пришли к выводу, что с увеличением тренировочного стимула повышается степень нарушения настроения, причем чем выше стимул (в данном случае величина дистанции, проплываемой за неделю), тем значительнее степень нарушения. Нарушение настроения включало повышение степени депрессии, гнева, утомления и снижение энергичности.

**Значительные физические нагрузки, особенно продолжительные, приводят к повышению степени нарушения настроения. Чем выше уровень физической нагрузки, тем выше степень нарушения**

**Рис. 23.2. Профиль «айсберга»**





Психологический профиль настроения успешно выступающих спортсменов отличается от профиля неуспешно выступающих спортсменов. Спортсмены высокого уровня имеют, по Моргану, профиль айсберга (см. главу 3). Как видно из рис. 23.2, в соответствии с профилем айсберга, более успешно выступающие спортсмены имеют более высокие показатели энергичности и более низкие — тревожности, депрессии, утомления и смущения по сравнению с обычными людьми. В состоянии перетренированности и переутомления вследствие повышенных физических нагрузок у спортсменов отмечается перевернутый профиль айсберга, то есть уровень депрессии, тревожности, утомления, смущения и напряжения повышаются, уровень энергичности — снижается. Исследователи наблюдали постепенное увеличение степени нарушения настроения пловца, непосредственно совпадающее с увеличением объема тренировок. Последующее снижение объема нагрузок совпадало с улучшением настроения.

**Таблица 23.1. Признаки и симптомы перетренированности и «перегорания»**

Перетренированность	«Выгорание»
Апатия	Отсутствие желания играть (выступать)
Вялость	Отсутствие интереса
Нарушение сна	Нарушение сна
Снижение массы тела	Физическое и психическое изнеможение,
Повышенная ЧСС	Сниженный уровень самооценки
Изменения настроения	Головная боль
Повышенное артериальное давление в покое	Нарушение настроения
Расстройства пищеварительного тракта	Злоупотребление препаратами
Задержка восстановления после усилия	Переоценка ценностей
Потеря аппетита	Эмоциональная изоляция
Болевые ощущения в области мышц	Повышенная тревожность

Данные Hackney, Perlman, Nowacki (1990)

### Перетренированность и уровень физической активности

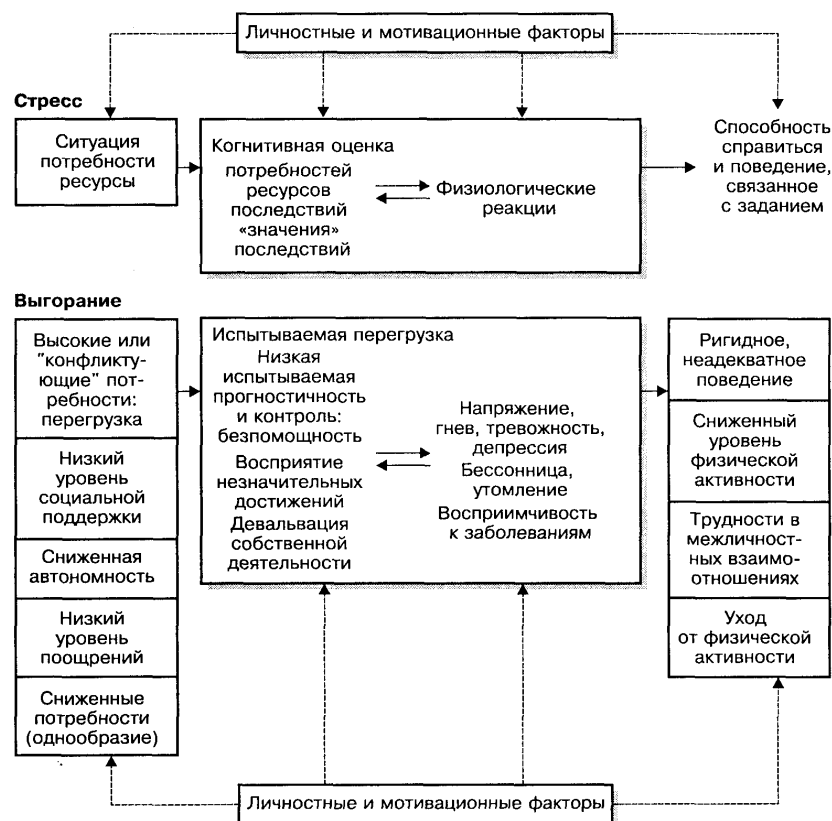
В одном из исследований изучали влияние повышенных тренировочных нагрузок на эмоциональное состояние и уровень физической активности дзюдоистов-олимпийцев (Murphy, et al., 1990). В течение 4 нед повышали объем общефизических нагрузок, а затем в течение 2 нед — объем специальных физических нагрузок. Если в первом случае не наблюдали увеличения степени отрицательных эмоциональных состояний, то во втором — повысился уровень гнева и тревожности (симптомов клинических расстройств, таких, как депрессия, не отмечали). Как в первом, так и во втором случае наблюдали снижение уровня физических показателей (силы и анаэробной выносливости).

Перетренированные и переутомленные спортсмены имеют высокую степень риска возникновения нарушений эмоционального состояния, что может привести к снижению уровня спортивной деятельности и уходу из спорта. Поэтому тренеры и преподаватели должны тщательно контролировать уровень тренировочных и соревновательных нагрузок каждого спортсмена.

### ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ И ТРЕНИРОВОЧНЫЙ СТРЕСС

- высокие уровни тренировочных нагрузок связаны с отрицательными эмоциональными состояниями;
- более низкие уровни тренировочных нагрузок связаны с положительными эмоциональными состояниями;
- положительное психическое здоровье связано с более высоким уровнем физической активности;
- нарушение эмоционального состояния связано со сниженными уровнями физической активности.

Рис. 23.3. Модель «выгорания» в спорте. Данные Smith, 1986



Для успешно выступающих спортсменов характерны высокие уровни энергичности и низкие уровни отрицательных состояний. У спортсменов в состоянии перетренированности наблюдается перевернутый профиль айсберга — отрицательные состояния преобладают

## МОДЕЛЬ «ВЫГОРАНИЯ» В СПОРТЕ И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Р.Е.Смит ( R.E.Smith, 1986) разработал модель «выгорания» в спорте, которая позволяет лучше понять синдром «выгорания». Эта модель, изображенная на рис. 23.3, показывает взаимосвязь различных факторов и реакций. На каждый из компонентов влияет уровень мотивации и тип личности. Рассмотрим основные компоненты модели Смита.

### Ситуация

Ситуация включает взаимосвязь потребностей и возможностей. Если потребности ситуации превышают потенциальные ресурсы, имеет место стресс, который со временем может привести к «выгоранию». Например, у молодых спортсменов такие факторы, как потребность во времени, недостаточный уровень развития навыков и умений, однообразие, трудности во взаимоотношениях с тренерами и высокие уровни соревновательных нагрузок могут быть источниками стресса.

### Когнитивная оценка

Вторым компонентом модели Смита является когнитивная оценка, то есть то, как человек оценивает или интерпретирует ситуацию. Дисбаланс между потребностями и ресурсами (возможностями), имеющий место в течение определенного периода времени, может восприниматься как перегрузка. Например, если Джеф долго демонстрирует невысокие результаты, он постепенно перестанет контролировать ситуацию — он будет ощущать беспомощность с точки зрения изменения ситуации.

Мы уже знаем из главы 5, что люди, как правило, приписывают свои эмоциональные и физические реакции той или иной ситуации, однако на самом деле главную роль здесь играет восприятие, или перцепция, ситуации (Lazarus, 1982). Например, один тренер футбольной команды, которая проиграла три игры подряд, может испытать страх, что он потеряет работу, тогда как другой тренер воспримет такую же ситуацию как своеобразный «вызов» и как возможность доказать, что его команда способна преодолеть невезение. Следовательно, реакцию, как правило, обуславливает не какой-то факт, а то, как этот факт воспринимается. Многие люди являются жертвами своей веры в значимость успеха, которая предрасполагает их к неадекватным стрессовым реакциям (Ellis 1962).

**Когнитивная оценка: ничто не бывает хорошим или плохим, таким его делают наши мысли**

### Физиологические реакции

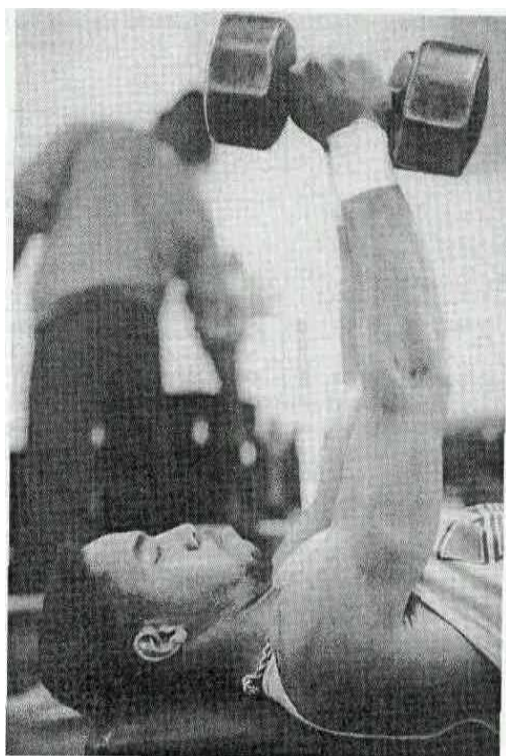
Если вы оцениваете ситуацию как неблагоприятную или «угрожающую», то со временем, когда такое ваше восприятие станет хроническим, в результате постоянного стресса могут произойти физиологические изменения — могут повыситься напряжение, раздражительность и утомление.

Как правило, «жертвы» «выгорания» в спорте испытывают эмоциональную опустошенность и практически не имеют положительных эмоций. У них могут развиваться нарушения сна, восприимчивость к заболеваниям и апатия. Спорт, который раньше приносил им радость и удовольствие, теперь приносит только напряжение и гнев.

#### **Способность справиться с трудностями и поведение, обусловленное заданием**

Заключительным компонентом модели являются поведенческие последствия «выгорания», включая сниженный уровень физической активности, трудности в межличностных отношениях, ригидное поведение и, наконец, уход из спорта. По мнению Смита, реакция на стресс в спорте зависит от личности и мотивации. Один спортсмен может «выгореть» и уйти из спорта, тогда как другой может справиться с трудностями и остаться. Например, в одном из исследований была обнаружена более высокая степень «выгорания» спортсменов тех тренеров, стиль руководства которых ориентирован на взаимоотношения, по сравнению с тренерами, у которых стиль руководства ориентирован на задание (Dale, Weinberg, 1990). Личность человека и уровень его мотивации довольно часто определяют: «перегорит» он или справится с трудностями.

#### **Люди по-разному реагируют на продолжительный стресс в спорте и физической культуре**



#### **Этапы «выгорания»**

**Процесс** «выгорания» длится определенное время и не возникает в одночасье. Человек, как правило, проходит несколько этапов, ведущих к «выгоранию». Этапы эти различаются в зависимости от сильных и слабых сторон личности спортсмена, а также определенных требований данной ситуации:

1. *Утрата индивидуальности* (деперсонализация) — при эмоциональной удаленности и отдаленности вы отмежевываетесь от других.
2. *Сниженное ощущение личного вклада* — вы чувствуете, что больше не вносите свой вклад в общее дело, что не выполняете того, что должны выполнять. Вы больше не получаете удовольствия от занятий спортом или физической культурой.
3. *Изоляция* — вы изолируете себя от товарищей по команде или партнеров и ищите оправдания, чтобы не соревноваться или не заниматься физическими упражнениями.
4. *Эмоциональное и физическое изнеможение* — вы полностью «разрушены» эмоционально и/или физически. Процесс «выгорания» завершился, поскольку у вас нет желания ни соревноваться, ни заниматься, а также нет для этого сил.

#### **Оценка степени «выгорания»**

По всей видимости, наилучший способ изучить проблему «выгорания» — это найти людей, которые ушли из спорта вследствие этого и сравнить их с теми, которые в настоящее время занимаются спортом и физической культурой. Однако, во-первых,

довольно трудно найти таких людей, а во-вторых, многие из «перегоревших» игроков остались в спорте из-за денег, престижа, давления со стороны тренера или родителей. Поэтому ученые для оценки степени «выгорания» пользуются карандашом и бумагой.

Наиболее часто используется анкета «выгорания» Маслача (Maslach, Jackson, 1981), которая позволяет оценить как частоту, так и интенсивность «выгорания». На основании проведенных исследований Маслач и Джэксон выявили три компонента «выгорания»:

- Эмоциональное истощение — позволяет оценить степень эмоционального перенапряжения и истощения.
- Утрата индивидуальности — позволяет оценить «неощущение» и безличную реакцию на других людей в своей среде. Имеет место обособленное отношение к другим людям и ощущение машинности действий.
- Личное достижение — позволяет определить ощущение компетентности и успешного выполнения работы с другими людьми. Низкий уровень ощущения достижения, как правило, приводит к утрате способности контролировать ситуацию.

Эта анкета применялась для оценки «выгорания» людей различных профессий: медсестер, юристов, работников социальных служб, врачей, психологов, полицейских, советников. Она особенно эффективна, когда нужно оценить «выгорание» преподавателей, проводящих много времени на работе и расходующих много эмоциональной и психической энергии, а также тренеров и спортсменов. К сожалению, лишь совсем недавно стали проводить эмпирические исследования «выгорания» в спорте, в некоторых исследованиях была использована приведенная ниже анкета (Weinberg, Richardson, 1990; табл. 23.2). Рассмотрим результаты этих исследований.

**Таблица 23.2. «Выгорание» судей**

Внимательно прочтите каждое утверждение и решите, насколько оно соответствует вашим ощущениям в отношении судейства. Укажите, как часто у вас возникало это чувство, поставив соответствующую цифру (от 1 до 7), а также насколько сильным оно было (также поставьте соответствующую цифру от 1 до 7).

Как часто	1	2	3	4	5	6	7
	не часто				очень часто		
Насколько сильное	1	2	3	4	5	6	7
	не	часто				очень часто	

Как часто 1-7  
Насколько сильное 1-7

1. Я чувствовал себя полностью измученным к концу игры
2. Я чувствовал усталость, встав с постели и зная, что мне предстоит судейство
3. Я чувствовал, что отношусь к игрокам и тренерам как к безличным объектам
4. Работа с игроками и тренерами является для меня весьма напряженной
5. Я ощущаю, что положительно влияю на других людей своим судейством
6. Я опасаясь, что судейство делает меня эмоционально жестким
7. Я ощущаю прилив энергии
8. Я чувствую разочарование в своем судействе
9. Мне кажется, я слишком выкладываюсь во время судейства
10. Я чувствую, что будто нахожусь в безвыходном положении
11. Я чувствую, что тренеры и игроки обвиняют меня в своих неудачах

Данные Wienberg, Richardson (1990)

### «Выгорание» и тренеры-инструкторы

Лишь немногие люди знают, как много времени тратят тренеры-инструкторы на тренировочные занятия, подготовку к соревнованиям, их проведение и т.п. Тренеры-инструкторы средних школ или колледжей очень часто отвечают за несколько команд, проводя в тренировочном зале и на игровом поле очень много времени. Старшие тренеры «давят» на них, требуя подготовить спортсменов к игре, что также повышает степень нагрузки. Гик, Браун и Шенк (Giek, Brown, Shank, 1982) первыми исследовали влияние «выгорания» на тренеров-инструкторов. Многие тренеры-инструкторы отмечают, что, обслуживая много команд, очень трудно уделить необходимое время каждому игроку. Особенно подвержены «выгоранию» тренеры, имеющие личность типа А (то есть характеризующиеся чрезмерной степенью тревожности относительно ответственности).

**Анкета «выгорания» Маслача — надежный инструмент оценки степени «выгорания», который может быть использован в сфере спорта и физической культуры**

**Тренеры-инструкторы, имеющие личности типа А, более восприимчивы к «выгоранию», чем их коллеги, имеющие личность типа Б**

Тренеры-инструкторы, которые лучше контролируют ситуацию (внутренний локус контроля), испытывают меньшую степень «выгорания», чем их коллеги, которые хуже контролируют ситуацию (внешний локус контроля). К примеру, тренеры-инструкторы очень часто выполняют роль наставника и друга, что может вступать в противоречие с их главной ролью.

**Конфликт и «расплывчатость» ролей тесно связаны с процессом «выгорания» тренеров-инструкторов и спортивных судей**

### **«Выгорание» и судьи**

Судьи также подвергаются значительному стрессу. Это объясняет текучесть судейских кадров, а также их нехватку. Несомненно, что наиболее мощной предпосылкой «выгорания» судей является боязнь неудачи (Taylor, Daniel, Leith, Burke, 1990). Как отмечают арбитры, ошибочные решения — главный стрессор, связанный с воспринимаемым «выгоранием»; а игроки, тренеры и зрители оценивают действия судей скорее отрицательно, чем положительно. Как и тренеры-инструкторы, судьи, для которых характерен конфликт ролей, характеризуются повышенными уровнями воспринимаемого «выгорания».

### **«Выгорание» и тренеры**

Тренеры — основные кандидаты на «выгорание» (Kroll, Gundersheim, 1982). Над ними довлеет необходимость добиваться успеха. Они сталкиваются с проблемами дисциплины; им приходится выполнять множество ролей; они должны максимально «выкладываться»; им приходится много разезжать; в их деятельность вмешиваются родители и администрация.

Тренер профессионального клуба «Филадельфия Иглс» Дик Вермейл заметил, уходя в отставку, что работа по 14 ч в сутки, а также дамочков меч достижения победы практически «сожгли его до дна». Его точку зрения разделяют многие тренеры.

**Половые различия.** В ряде исследований (Caccese, Mayerberg, 1984; Haggerty, 1982) у женщин-тренеров были обнаружены более высокие уровни испытываемого «выгорания» по сравнению с тренерами-мужчинами, тогда как в других исследованиях никаких различий не было выявлено (Wilson, Haggerty, Birg, 1986). В некоторых исследованиях отмечали более высокие уровни «выгорания» у мужчин-тренеров (Date, Weinberg, 1989).

**Сегодня нельзя с уверенностью сказать, кто испытывает более высокие уровни «выгорания» — мужчины или женщины**

**Возрастные различия.** Как свидетельствуют результаты исследований, для молодых тренеров характерны более высокие уровни воспринимаемого «выгорания» по сравнению с их более старшими коллегами (Dale, Weinberg, 1989;

Taylor et al., 1990). Тренеры, подвергавшиеся значительным уровням стресса и испытавшие «выгорание», по всей видимости, уже закончили свою карьеру тренера. Таким образом, более пожилые тренеры, которые по-прежнему выполняют свои тренерские функции, обладают эффективными умениями и навыками противостоять различным стрессорам. Ученые, таким образом, столкнулись с определенными трудностями, связанными с поиском тренеров, которые полностью «выгорели», то есть закончили свою тренерскую карьеру.

**Для молодых тренеров характерны более высокие уровни воспринимаемого «выгорания» по сравнению с их более старшими коллегами; частично это объясняется тем, что некоторые более старшие по возрасту тренеры в результате «выгорания» прекратили свою тренерскую деятельность**

**Тренерский стиль.** Дейл и Уэйнберг (Dale, Weinberg, 1989), наблюдая за тренерами, работающими в средних школах и колледжах, обнаружили, что для тренеров, стиль руководства которых ориентирован на заботу о своих подопечных, характерны более высокие уровни воспринимаемого «выгорания», чем для тренеров с ориентацией на цель. По всей видимости, тренеры, которые устанавливают близкие отношения со своими подопечными, в большей степени подвержены «выгоранию», поскольку они больше заботятся о них. Это не говорит о том, что тренеры должны меньше заботиться о своих подопечных, просто они должны знать, что их стиль работы требует больших затрат энергии, времени и эмоций.

**Тренеры, стиль работы которых ориентирован на заботу о своих спортсменах, как правило, более восприимчивы к «выгоранию» по сравнению с тренерами, которые исповедуют авторитарный стиль работы, ориентированный на достижение цели**

### **«Выгорание» и спортсмены**

Флиппен (Flirpen, 1981) считает, что «выгорание» относится к спортсмену, который уходит из спорта или утрачивает стремление соревноваться до того как достигнет полного развития как спортсмен» (с. 78). Спортсмены признавались, что уходя из спорта вследствие чрезмерного давления или потому, что перестают получать хоть какое-то удовольствие. Ввиду предъявляемых высоких ожиданий спортсмены могут реагировать на давление, которое они испытывают, возникновением боязни неудачи, состояния тревожности, перетренированности или депрессии.

Сообщения о «выгоревших» спортсменах имеют некоторые общие черты: спортсмены испытывают значительное давление со стороны тренеров и родителей, которые требуют от них высоких результатов, и вынуждены проводить изнурительные тренировочные занятия в ущерб другим радостям жизни. Следует отметить, что несмотря на очередной интерес к проблеме «выгорания» спортсменов, до настоящего времени было проведено совсем немного систематических эмпирических исследований (Feigley, 1984;

Fender, 1989; Greenspan, 1983). Вместе с тем в уже упоминавшемся исследовании Силва (Silva, 1990) было выявлено, что спортсмены учащиеся колледжей испытывают состояние «выгорания» 1—2 раза в течение своей спортивной карьеры в колледже и обычно в конце сезона. По мнению спортсменов, причинами «выгорания» являются большие соревновательные нагрузки, значительное физическое утомление, недостаточное время для восстановления после физических нагрузок, а также неспособность удовлетворить всех.

**Согласно непроверенным данным, «выгорание» наступает после высоких тренировочных нагрузок, вследствие давления со стороны тренера и родителей, а также в результате продолжительной соревновательной деятельности**

Вот типичный сценарий возникновения «выгорания» спортсмена. Спортсмен в течение длительного периода времени демонстрирует невысокие результаты, он пытается компенсировать эту неудачу за счет увеличения объема тренировочных

нагрузок. В результате образуется порочный круг — перетренированность приводит к переутомлению. Со временем может возникнуть «выгорание».

## ПРОФИЛАКТИКА И УСТРАНЕНИЕ «ВЫГОРАНИЯ»

Приведенные выше рекомендации направлены на то, чтобы помочь специалистам в области спорта и физической культуры, предотвратить или устранить «выгорание» спортсменов:

1. *Определение краткосрочных соревновательных и тренировочных целей.* Определение краткосрочных целей не только обеспечивает обратную связь, свидетельствующую, что спортсмен находится на верном пути, но и повышает долгосрочную мотивацию. Достижение краткосрочной цели — успех, который повышает степень самовосприятия. К концу сезона очень важно включать цели, доставляющие удовольствие. Например, если команда действительно хорошо поработала, тренер может сказать, что цель тренировочного занятия — просто получить удовольствие. Он может разрешить футболистам поиграть в баскетбол или предложить поиграть в свое удовольствие. Это позволит снизить монотонность и однообразие тренировочного занятия.



### **«Выгорание» у молодых теннисистов**

*Очень многих молодых спортсменов «забрасывали» в профессиональный теннис до того, как они были готовы к этому физически и психически. В последствии такие теннисисты «выгорели».*

*Специалисты в области тенниса тщательно изучали возможности продления спортивной карьеры профессиональных теннисистов до 10—12 лет, поскольку многие уходят из спорта, сыграв на высоком уровне лишь 3—4 года. Вот рекомендации, направленные на профилактику «выгорания» молодых теннисистов:*

- использование психологов, которые бы помогли молодым спортсменам справляться с эмоциональными нагрузками профессионального тенниса;
- сокращение количества турниров, в которых принимают участие игроки в возрасте до 16 лет;
- планирование «будущих турне» для игроков 14—18 лет по командному принципу и в летний период, чтобы не допустить нарушения учебного процесса;
- требование наличия диплома об окончании школы у спортсменов 18 лет и старше, которые хотят выступать как профессионалы;
- использование преподавателей, владеющих иностранными языками, во время турне молодых игроков.

2. *Общение.* Когда тренеры, спортсмены, судьи анализируют свои чувства и ощущения и делятся ими с другими, вероятность возникновения «выгорания» значительно снижается или этот процесс протекает менее выражено (Maslach, 1976). Поэтому рекомендуется, чтобы спортсмены, тренеры, судьи, преподаватели физического воспитания, тренеры-инструкторы делились своими чувствами с коллегами и искали у них социальную поддержку. Когда вы делитесь отрицательными чувствами со своими коллегами, те могут помочь вам найти разумное решение возникшей у вас проблемы.

3. *Использование «тайм-аутов».* Очень важно для обеспечения психического и физического благополучия брать «тайм-аут», то есть отдыхать от работы и других нагрузок. Работники любой сферы имеют отпуск, отдыхают во время праздников и в выходные дни. В то же время люди, занятые в области спорта, работают практически без перерывов круглый год, находясь постоянно под действием стресса.

Миф о том, что чем больше спортсмен тренируется, тем лучше, все еще распространен в мире спорта. Вместе с тем еженедельная тренировочная и соревновательная деятельность ведет к психическому и физическому утомлению. Снижение количества тренировочных нагрузок, а также интенсивности физических упражнений способствует психическому здоровью.

4. *Овладение умениями и навыками саморегуляции.* Овладение такими психологическими умениями и навыками, как релаксация, идеомоторные акты, определение целей и положительная внутренняя речь, значительно снижает уровень стресса, ведущего к «выгоранию». Например, определение реальных целей помогает сбалансировать профессиональную деятельность и личную жизнь. Перетренированность спортсменов, как правило, происходит за счет личной жизни. Определяя реальные цели, спортсмен находит время и для спорта, и для личной жизни, что способствует предотвращению «выгорания».

5. *Сохранение положительной точки зрения.* Судей, например, очень легко могут вывести из равновесия критические замечания в их адрес со стороны тренеров, зрителей и игроков. Даже если судья отлично провел матч, расстроенный тренер проигравшей команды может обвинить его в неудаче своей команды. Поэтому судьям очень важно уметь сконцентрироваться на том, что их действия были правильными. Найдите людей, которые могут обеспечить социальную поддержку (в нашем примере это могут быть другие судьи) и, следовательно, помогут сохранить положительную точку зрения относительно ваших действий.

6. *Контроль послесоревновательных эмоций.* Большинство тренеров и игроков знают, что необходимо контролировать предсоревновательное чувство тревожности и напряжения, но мало кто обращает внимание на свои эмоции после игры. Финальный свисток не всегда устраняет сильные психологические чувства, обусловленные соревнованием. Эмоции очень часто усиливаются и находят выражение в после-матчевых ссорах, стычках, пьянстве и т.д. С другой стороны, некоторые спортсмены после матча впадают в состояние депрессии, особенно если матч проигран или они неудачно сыграли в нем. Хеншен (Henschen, 1992) дает рекомендации тренерам, как снимать послематчевый стресс (табл. 23.3).

7. *Поддержание высокой спортивной формы.* Между телом и разумом существует тесная взаимосвязь. Хронический стресс оказывает воздействие на организм человека, потому очень важно поддерживать высокую спортивную форму с помощью физических упражнений и рациональной диеты. Неправильное питание, увеличение или чрезмерное снижение массы тела отрицательно влияют на уровень самооценки и способствуют развитию синдрома «выгорания». Когда вы испытываете определенный стресс, попытайтесь сохранить хорошую спортивную форму, что поможет вам остаться психически устойчивым.

#### «Тайм-аут»

*Спортсменка, член олимпийской сборной жила и тренировалась в южной части Калифорнии, где круглый год стоит хорошая погода. Она всегда чувствовала себя виноватой, если в какой-то из обычных солнечных и теплых дней пропускала тренировочное занятие; тренируясь круглый год, она вдруг стала довольно часто получать травмы и испытывать что-то похожее на «перегорание». Она переехала в среднюю часть страны, где погодные условия были более изменчивые: летом бывало очень жарко, "а зимой—очень холодно. Когда погода была плохой, она либо отдыхала, либо проводила короткое тренировочное занятие. К ее удивлению, вынужденные перерывы в занятиях (вследствие неблагоприятных погодных условий) положительно сказались на ее спортивных результатах, кроме того, она практически перестала получать повреждения. Благодаря этому опыту она стала включать в свой режим тренировочных занятий «выходные дни».*

### Т а б л и ц а 23.3. Способы снижения уровня послесоревновательного стресса у спортсменов (рекомендации для тренеров)

1. Обеспечение положительной (поддерживающей) атмосферы сразу же после соревнования
2. Концентрация внимания на эмоциональном состоянии игроков, а не на собственном
3. Стремление находиться после соревнования вместе с командой
4. Обеспечение реальной оценки действий каждого игрока
5. Беседа со всеми игроками команды, даже с теми, кто не принимал участия в соревновании
6. Обеспечение совместной деятельности всех членов команды после матча (например, ужин всей командой, поход в кино и т.п.)
7. Изолируйте спортсменов после соревнования от родителей и друзей
8. Не позволяйте членам команды восхищаться своим успехом или впадать в депрессию из-за проигрыша
9. Начните подготовку к поединку с очередным соперником на следующем же тренировочном занятии

Данные Henschen (1992)





## РЕЗЮМЕ

Постоянное стремление к победе и круглогодичный цикл тренировочной и соревновательной деятельности — главные причины перетренированности и «выгорания» спортсменов. Только недавно ученые стали тщательно изучать эти две проблемы. Перетренированность представляет собой чрезмерное удлинение тренировочного процесса, характеризующееся слишком высокими физическими нагрузками, к которым спортсмен не в состоянии адаптироваться. Конечным результатом перетренированности является переутомление — состояние, при котором спортсмен не в состоянии следовать стандартному режиму тренировочных занятий, что приводит к ухудшению спортивных результатов. «Выгорание» представляет собой психофизиологическую реакцию уклонения от чрезмерно высоких тренировочных нагрузок и соревновательной деятельности. Чрезмерное давление на спортсмена и высокие физические нагрузки, однообразие и физическое изнеможение — характерные причины возникновения состояния «выгорания».

Перетренированность, как правило, ассоциируется со снижением спортивных результатов и психическим напряжением. Разработанная Смитом модель «выгорания» иллюстрирует этот процесс, включающий ряд этапов, а также сложные взаимодействия личностных факторов и ситуационных условий.

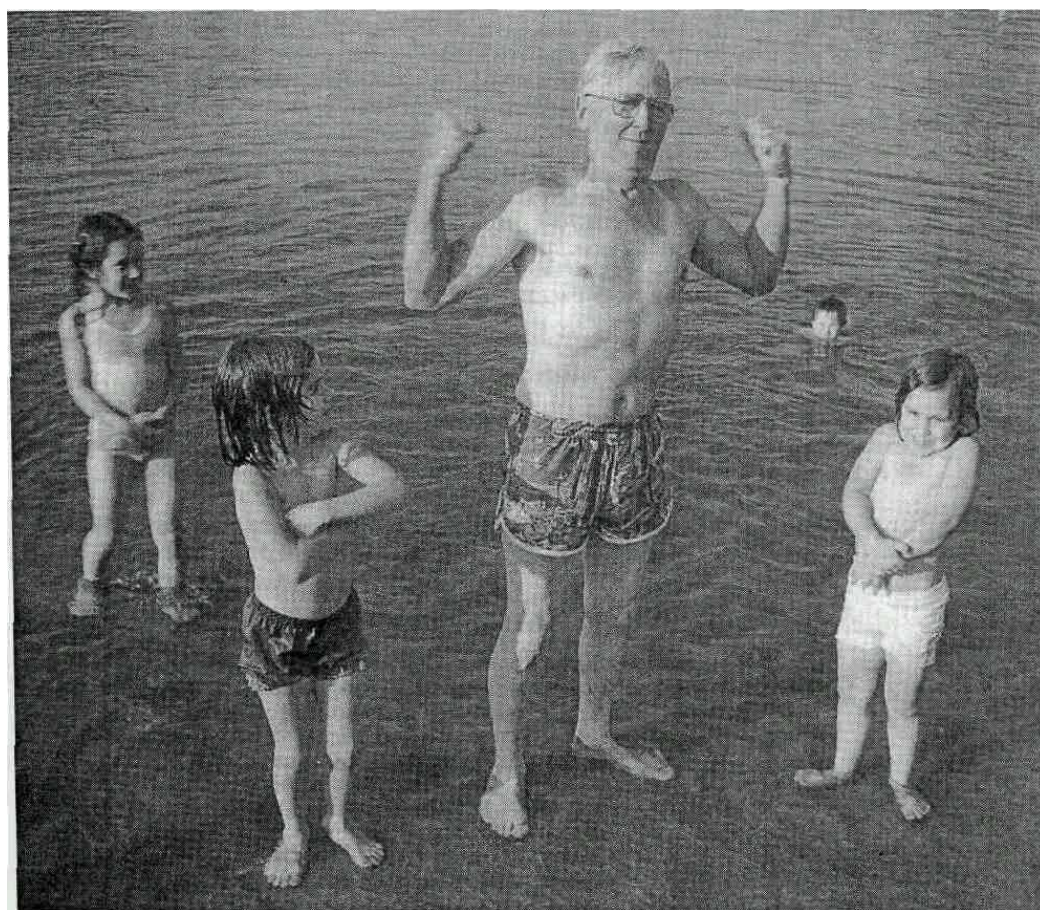
## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Укажите причины возникновения состояния «выгорания» у спортсменов и тренеров.
2. Дайте определение понятиям «перетренированность», «переутомление» и «выгорание».
3. Расскажите о взаимосвязи между психическим состоянием и уровнем спортивной деятельности, используя «профиль айсберга» Моргана.
4. Укажите четыре основных компонента модели «выгорания» Смита.
5. Более подробно остановитесь на двух компонентах модели «выгорания» Смита.
6. Какие четыре этапа характерны для процесса «выгорания»? Опишите их подробнее.
7. Расскажите о результатах исследований «выгорания» судей и тренеров-инструкторов.
8. Обсудите противоречивость результатов исследований взаимосвязи между половыми и возрастными характеристиками и возникновением состояния «выгорания» у тренеров.
9. Расскажите о трех различных способах устранения состояния перетренированности и «выгорания».



## ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

### СОДЕЙСТВИЕ ПСИХИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ



# 24

ГЛАВА

## Психическое развитие детей посредством занятий спортом

Что мотивирует детей заниматься спортом? Высоки ли для них нагрузки соревновательной деятельности? Почему так много детей бросают занятия спортом после 12 лет? Насколько правильно организован тренировочный процесс молодых спортсменов? На все эти важные вопросы мы попытаемся ответить в настоящей главе.

Большинство людей ошибочно считают, что спортивная психология имеет отношение только к спортсменам высокого уровня. Однако молодые спортсмены составляют большую часть всего мира спортсменов, поэтому не случайно, что с середины 70-х годов некоторые спортивные психологи посвятили себя изучению важнейших психологических аспектов занятий спортом детей. Их деятельность позволила разработать безопасные и эффективные программы занятий спортом для детей.

В этой главе вы узнаете о

- важности изучения психологии молодого спортсмена
- причинах, побуждающих детей заниматься спортом
- том, почему дети уходят из спорта
- влиянии стресса и «перегорания» на молодых спортсменов
- эффективной тренерской работе с молодыми спортсменами.

## **ЗАЧЕМ ИЗУЧАТЬ ПСИХОЛОГИЮ МОЛОДОГО СПОРТСМЕНА?**

Многие дети интенсивно занимаются различными видами спорта. В среднем они отдают этим занятиям 11 час в неделю на протяжении 18 нед. (Gould, Martens, 1979). Спорт является одной из немногих сфер деятельности детей, которой они могут заниматься активно и которая имеет определенное значение для них самих, их друзей и родителей (Coleman, 1974).

Пик спортивной деятельности большинства детей приходится на 12 лет. Согласно данным возрастной психологии, этот возраст является критическим с точки зрения социального развития и становления самооценки ребенка. Таким образом, занятия спортом в этом возрасте могут оказывать существенные положительные воздействия на личность и психическое развитие детей.

И, наконец, организованные занятия спортом вопреки бытующему мнению не означают автоматического положительного воздействия на детей (Martens, 1978). Большую роль здесь играет тренер, который должен понимать детей, быть компетентным и знать, как организовать программу занятий, которая бы обеспечила эффективное усвоение необходимых умений и навыков. Чтобы стать настоящим наставником молодых спортсменов, необходимо прежде всего понимать их психологию.

**Пик занятий спортом большинства детей наблюдается в возрасте 12 лет**

## **ПОЧЕМУ ДЕТИ ЗАНИМАЮТСЯ СПОРТОМ**

Около 8000 молодых спортсменов США (49 % юношей и 51 % девушек) занимающихся спортом в школе и за ее пределами, попросили ответить на вопрос, почему они занимаются спортом (Ewing, Seefeldt, 1989). Они указали причины (табл. 24.1), которые не отличались от тех, что были отмечены в других исследованиях (Gould, Horn, 1984). Большинство детей занимаются спортом, чтобы получить удовольствие, улучшить свое мастерство, стать физически подготовленным, находиться вместе со своими друзьями и обрести новых друзей, чтобы состязаться.

## **ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ИЗУЧАТЬ ПСИХОЛОГИЮ МОЛОДОГО СПОРТСМЕНА**

- Спортом занимаются много детей
- Дети занимаются спортом весьма активно
- Пик занятий спортом приходится на критический для детей возраст
- Благоприятное влияние занятий спортом на детей возможно только при условии, что ими руководят компетентные и знающие тренеры

## **ПОЧЕМУ ДЕТИ УХОДЯТ ИЗ СПОРТА**

Пик занятия детей спортом приходится на период между 10 и 13 годами, затем отмечается спад, вплоть до 18-летнего возраста, когда лишь небольшая часть спортсменов продолжают организованно заниматься спортом (Ewing, Seefeldt, 1989). Ежегодно в среднем около 35 % молодых спортсменов уходят из спорта (Gould, Petlichkoff, 1988). Таким образом, из каждых 10 детей, начавших очередной спортивный сезон, 3—4 прекращают занятия.

50 пловцов в возрасте 10—18 лет назвали такие причины, по которым они прекратили заниматься спортом: необходимость заниматься другими делами и изменение интересов (Gould, Feltz, Horn, Weiss, 1982). Среди других причин 40 % испытуемых отметили:

- неспособность стать таким, как хотелось;
- получение недостаточного удовольствия;
- желание заняться другим видом спорта;
- однообразие;
- не нравится тренер;
- изнурительные тренировочные занятия;
- недостаток интереса.

Как показывает анализ данных опроса, большинство молодых пловцов прекратили заниматься плаванием не потому, что им не нравился тренер, не из-за отсутствия интереса или чрезмерного акцента на достижение победы, а в связи с появлением интереса к другим видам спорта. Вместе с тем 28 % пловцов главной причиной решения прекратить заниматься плаванием назвали отрицательные факторы.

**Из каждых 10 детей, начавших очередной спортивный сезон, 3—4 прекращают заниматься до окончания сезона**

Таблица 24.1. Мотивы занятия спортом молодых спортсменов

### **Внешкольные занятия спортом**

*Мальчики*

1. Получение удовольствия
2. Выполнение того, в чем я силен
3. Повышение мастерства
4. Из-за приятного чувства возбуждения, обусловленного соревновательной деятельностью
5. Поддержание формы
6. Возможность посоревноваться
7. Чтобы заниматься
8. Овладение новыми умениями и навыками
9. Желание ощутить себя частью команды
10. Желание выступать на более высоком уровне

*Девочки*

1. Получение удовольствия
2. Поддержание формы
3. Чтобы заниматься
4. Повышение мастерства
5. Выполнение того, в чем я сильна
6. Овладение новыми умениями и навыками
7. Из-за приятного чувства возбуждения, обусловленного соревновательной деятельностью
8. Желание ощутить себя частью команды
9. Обретение новых друзей
10. Возможность посоревноваться

**Занятия спортом в школе**

*Мальчики*

1. Получение удовольствия
2. Повышение мастерства
3. Из-за приятного чувства возбуждения, обусловленного соревновательной деятельностью
4. Выполнение того, в чем я силен
5. Поддержание формы
6. Возможность посоревноваться
7. Желание ощутить себя частью команды
8. Чтобы победить
9. Желание выступать на более высоком уровне
10. Чтобы заниматься

*Девочки*

1. Получение удовольствия
2. Поддержание формы
3. Чтобы заниматься
4. Повышение мастерства
5. Выполнение того, в чем я сильна
6. Желание ощутить себя частью команды
7. Из-за приятного чувства возбуждения, обусловленного соревновательной деятельностью
8. Желание овладеть новыми умениями и навыками
9. Из-за командного духа
10. Возможность посоревноваться

Данные Ewing, Seefeldt (1989)

**Важность осознаваемой (воспринимаемой) компетентности**

Естественно, что указанные молодыми спортсменами причины, по которым они занимаются и прекращают заниматься спортом, не отражают глубоких мотивов, изучаемых спортивными психологами (рис. 24.1).

Морин Вайс (Maureen Weiss) в результате наблюдений пришла к выводу, что молодые спортсмены отличаются от тех, кто не занимается спортом или прекращает занятия, по уровню осознаваемой (или воспринимаемой) компетентности (Weiss, Chaumeton, 1992). Другими словами, дети с низким уровнем восприятия своих способностей усваивать и выполнять определенные спортивные умения и навыки, не занимаются спортом (или прекращают заниматься) в отличие от детей с высокими уровнями воспринимаемой компетентности.

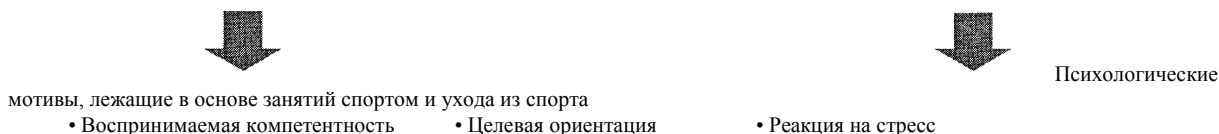
**Мотивация молодых спортсменов к занятиям спортом и уходу из спорта**

*Почему молодые люди занимаются спортом*

- Овладение новыми умениями и навыками
- Получение удовольствия
- Приятное волнение
- Повышение уровня подготовленности
- Возможность посоревноваться/ достичь победы

*Почему молодые люди уходят из спорта*

- Неспособность овладеть новыми умениями и навыками
- Отсутствие удовольствия
- Отсутствие приятного волнения
- Неспособность повысить уровень подготовленности
- Неудачное выступление



**Рис. 24.1.** Модель мотивации занятий спортом и ухода из спорта молодых спортсменов. Данные Gould, Petlichkoff(1988)

**Дети с низкими уровнями восприятия собственных спортивных способностей прекращают заниматься спортом или не занимаются спортом вообще, в отличие от детей с высокими уровнями восприятия собственной компетентности**

Из этого следует, что тренеры и наставники молодых спортсменов должны находить способы повышать уровень воспринимаемой компетентности. В этой связи можно научить детей оценивать свои выступления на основании их собственных стандартов улучшения результатов, а не исходя из соревновательных результатов (победа или поражение).

#### **Прекращение занятий определенным видом спорта или спортом вообще**

Тренеры, работающие с молодыми спортсменами, должны знать, уходят ли юные спортсмены из спорта вообще, или начинают заниматься другими видами спорта. В уже упоминавшемся исследовании 68 % юных пловцов, прекративших заниматься плаванием, стали заниматься другими видами спорта (Gould, et al., 1982). Результаты другого исследования показали, что 95 % юных гимнасток либо стали заниматься другими видами спорта, либо продолжали заниматься гимнастикой, но не так интенсивно (Klint, Weiss, 1986).

#### **Практическое применение**

Изучение проблемы, почему дети занимаются или прекращают заниматься спортом, позволяет сделать ряд общих выводов:

1. Большая часть мотивов, побуждающих детей заниматься спортом (получение удовольствия, овладение новыми умениями и навыками, приобретение новых друзей, повышение уровня физической подготовленности, достижение успеха), являются внутренними по своей сущности. Достижение победы не является наиболее типичной причиной занятий спортом.

2. Большинство молодых спортсменов побуждают заниматься спортом несколько причин.

3. Большинство детей прекращают заниматься одним видом спорта, поскольку проявляют интерес к другим видам. Однако достаточно много молодых спортсменов уходят из спорта из-за таких отрицательных факторов, как отсутствие удовольствия от занятий, чрезмерное давление на них, отсутствие нормальных взаимоотношений с тренером.

**Необходимо выяснить, прекращают ли молодые спортсмены заниматься спортом вообще или начинают заниматься другими видами спорта**

4. Дети, как правило, занимаются спортом, когда ощущают свою компетентность. Если они не уверены в своей способности выполнять определенные умения и навыки, они, как правило, прекращают занятия.

Вспомните модель взаимодействия мотивации (см. главу 4). Если вы понимаете, почему дети занимаются спортом, вы способны повысить уровень мотивации, обеспечив такие условия, которые наиболее соответствуют их потребностям. В табл. 24.2 приводятся рекомендации, которые могут использовать тренеры, чтобы обеспечить условия, позволяющие получать удовольствие от занятий, развивать необходимые умения и навыки, повышать уровень физической подготовленности и добиваться успеха.

Акцентируя внимание детей на постановке индивидуальных целей, когда дети сопоставляют свои достижения с собственными стандартами, вы тем самым поможете им не направлять все внимание на результаты соревнований (Martens, Christina, Harvey, Sharkey, 1981), что, по всей видимости, позволит молодым спортсменам чувствовать себя более компетентными. Когда самооценка зависит от победы или поражения, молодые спортсмены, проиграв, могут снизить уровень самооценки, следовательно, возрастает вероятность того, что они прекратят заниматься спортом.

**Учите молодых спортсменов рассматривать успех как достижение собственных целей, а не как простой выигрыш соревнований**

Тренеры, работающие с молодыми спортсменами, могут вести статистический учет количества занимающихся и прекративших заниматься детей. Они могут выяснить, почему молодые спортсмены прекратили заниматься спортом. Такой подход позволяет получить достаточно ценную информацию. Например, тренер футбольной команды средней школы был весьма озабочен тем, что в состав команды попадает слишком мало игроков. Он проанализировал данные об участниках и выяснил, что в младших классах футболом занимались многие, однако в девятом классе количество занимающихся резко снизилось. Тренер поговорил с несколькими игроками, которые прекратили заниматься футболом в 7—8-м классе, и выяснил, что в этот период были допущены серьезные тренерские просчеты. После этого он обсудил с тренерами, работающими с учениками 7—8 классов, преимущества положительного подхода к тренерской практике, и в последующие годы количество учеников, занимающихся футболом, возросло.

**Т а б л и ц а 24.2. Обеспечение ситуационных условий, отвечающих преобладающим потребностям молодых спортсменов**

Потребность	Стратегия, избираемая тренером
Овладение новыми умениями и навыками и совершенствование их	Проведение эффективных тренировочных занятий (эффективные демонстрации, обеспечение обратной связи). Обеспечение положительного подхода к инструктажу путем акцентирования внимания на том, что ребенок выполняет правильно. Знание технических и стратегических аспектов спорта
Получение удовольствия	Формирование реальных ожиданий во избежание разочарования. Активное проведение тренировочных занятий. Использование шуток. Способствование установлению дружеских отношений
Установление дружеских отношений	Планирование совместных мероприятий после тренировочных занятий. Планирование периодов свободного времени до и после тренировочных занятий
Увлеченность занятиями	Использование разнообразных видов физической активности. Включение видов деятельности различной интенсивности (например, игра в водное поло для пловцов). Акцентирование внимания на кратковременных интенсивных физических тренировках
Повышение уровня физической подготовленности.	Обучение молодых спортсменов контролю собственного уровня физической подготовленности Планирование тренировочных занятий направленных на повышение уровня физической подготовленности
Обеспечение «духа соревнования», достижение победы	Предоставление детям возможности соревноваться. Стремление помочь детям понять, что победа означает не только превосходство над другими, но и достижение собственных целей

### ВЛИЯНИЯ СТРЕССА И «ВЫГОРАНИЕ»

Одни специалисты считают, что занятия соревновательными видами спорта связаны с чрезмерными уровнями стресса, которому подвергаются молодые спортсмены. По мнению других, участие в соревновательной деятельности учит детей, как справляться с трудностями и стрессовыми ситуациями, что может пригодиться им в других сферах жизнедеятельности.

#### Подвергаются ли молодые спортсмены чрезмерному стрессу

Уровни стресса, которому подвергаются молодые спортсмены, определяли с помощью показателей состояния тревожности в игровых ситуациях. Для большинства молодых спортсменов не характерны чрезмерные уровни состояния тревожности во время соревнований. Например, у 13—14-летних борцов определяли уровни тревожности с помощью анкеты соревновательного состояния тревожности непосредственно перед соревнованием (рис. 24.2 иллюстрирует распределение показателей тревожности у 112 борцов). Предсоревновательный уровень состояния тревожности у них был 18,9 (максимально возможный — 30). Только у 9 % молодых борцов показатели состояния тревожности были выше 25 %, что можно считать чрезмерно высоким уровнем. Таким образом, 91 % молодых борцов не испытывали чрезмерного стресса (Gould, et al., 1991).

Симон и Мартене (Simon, Martens, 1979) измеряли уровни состояния тревожности у мальчиков 9—14 лет во время занятий музыкой (индивидуально и в группе), во время сдачи экзаменов, во время проведения занятий по физической культуре, а также во время соревнований по бейсболу, баскетболу, футболу, гимнастике, хоккею на льду, плаванию и борьбе. Уровни состояния тревожности были несколько выше во время соревновательной деятельности по сравнению с тренировочной. Интересно, что во время спортивных соревнований уровни тревожности не были более высокими, чем при занятии другими видами деятельности. Наиболее высокие показатели состояния тревожности ( $M = 21.5$ ) были отмечены у солистов музыкальных ансамблей.

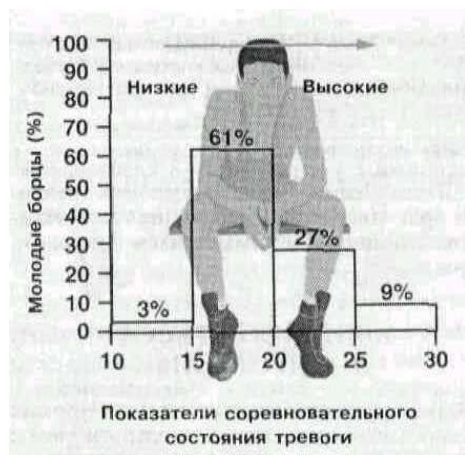


Рис. 24.2. Уровни предсоревновательного состояния тревоги у молодых борцов

#### **Уровни состояния тревожности у детей во время спортивных соревнований не намного выше, чем при занятии другими видами деятельности**

Эти исследования не дают ответа на вопрос, имеет ли место продолжительное воздействие стресса на молодых спортсменов. Ученые проанализировали влияние занятий спортом на уровни личностной тревожности детей (определяли предрасположенность детей воспринимать соревнования как «угрожающую» ситуацию и реагировать на него повышенной нервозностью). Результаты исследования показали лишь немного повышенные уровни личностной тревожности у молодых спортсменов. Более того, в половине исследований не было выявлено никаких различий (Gould, 1993).

#### **Чрезмерный уровень личностной тревожности не связан с занятиями спортом**

#### **Повышенное состояние тревоги у молодых спортсменов**

Хотя для большинства молодых спортсменов не характерны чрезмерные уровни состояния тревоги или личностной тревожности, для некоторых детей стресс может представлять определенную проблему в некоторых ситуациях. Поэтому спортивные психологи изучают, какие личностные и ситуационные факторы ассоциируются с повышенным состоянием тревоги.

Ученые определили профиль молодого Спортсмена, для которого характерен повышенный риск восприятия чрезмерных уровней соревновательного состояния тревоги. В большинстве исследований наблюдали за спортсменами в возрасте до 14 лет, как правило, во время проведения местных соревнований. В ряде исследований наблюдали за сильнейшими спортсменами, учащимися старших классов средних школ.

#### **Некоторые дети, занимающиеся спортом, могут испытывать повышенные уровни стресса в определенных ситуациях**

Так, сильнейшие бегуны на длинные дистанции, учащиеся старших классов испытывали стресс при выступлении на уровне своих возможностей, при попытке улучшить свой предыдущий результат, во время проведения чемпионатов, при выступлении ниже своих возможностей, а также в состоянии недостаточной психологической подготовленности (Feltz, Albrecht, 1986). Такие же стрессоры отмечали сильнейшие молодые борцы (Gould, Horn, Spreemann, 1983). Таким образом, для сильнейших молодых спортсменов основной причиной стресса является боязнь неудачи и чувство своей «неполноценности».

#### **Главная причина стресса у молодых сильнейших спортсменов — боязнь неудачи и чувство своей «неполноценности»**

#### **ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЕТЕЙ С РИСКОМ ПОВЫШЕННОГО СОРЕВНОВАТЕЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ТРЕВОГИ**

- склонность к повышенной личностной тревожности;
- низкий уровень самооценки;
- низкий уровень экспектации результатов относительно экспектации команды;
- низкий уровень экспектации собственных результатов;
- частые переживания по поводу неудачи;
- частые переживания относительно экспектации взрослых и социальной оценки со стороны других;
- более низкий уровень воспринимаемого удовольствия от занятий;
- меньшая степень удовлетворенности собственным выступлением независимо от результата (победа или поражение).

#### **Ситуационные источники стресса**

Причиной повышенного стресса могут быть различные ситуации, в частности такие:

- победа или поражение — дети испытывают более высокую степень состояния тревоги после проигрыша, чем после выигрыша;

- значимость соревнования — чем выше значимость соревнования, в котором принимает участие спортсмен, тем выше уровень состояния тревоги;
- вид спорта — для детей, занимающихся индивидуальными видами спорта, характерны более высокие уровни состояния тревоги, чем для молодых спортсменов, занимающихся командными видами спорта.

Таким образом, наставники молодых спортсменов должны учитывать тип личности детей с риском подвергнуться высоким уровням соревновательного стресса, а также ситуации, которые обуславливают повышенное состояние тревоги. Мы не можем помочь молодым спортсменам справиться с чрезмерным стрессом, не выяснив, какие ситуации обуславливают тот или иной тип стресса.

#### **«Выгорание», обусловленное стрессом**

Мы уже подробно рассматривали проблему «перегорания» в предыдущей главе, поэтому сейчас остановимся лишь на «выгорании» молодых спортсменов, обусловленном стрессом.

Считается, что «выгорание» у молодых спортсменов происходит в том случае, если утрачивается интерес вследствие узкой специализации с раннего возраста, когда молодой спортсмен проводит долгие часы в тренировочном зале, испытывает постоянное значительное давление в течение нескольких лет. Дети сейчас начинают заниматься спортом с раннего возраста, в частности, гимнастикой, плаванием и теннисом начинают заниматься с 4 лет, достигая иногда международного уровня к 13—14 годам. Когда спортивная карьера прекращается рано или преждевременно резко снижаются спортивные результаты, чаще всего подозревают, что спортсмен «выгорел».

#### **«Выгорание» представляет собой особый случай ухода из спорта в ответ на постоянный (хронический) стресс**

Результаты исследований, проведенных в последнее время, позволили лучше понять процесс «выгорания» у молодых спортсменов, который ведет к уходу из спорта или значительному сокращению занятий в ответ на постоянный или продолжительный стресс (Smith, 1986). Физическая активность, которая раньше приносила удовольствие, становится в тягость вследствие стресса. Вместе с тем дети уходят из спорта не из-за «выгорания».

## **ФАКТОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С «ВЫГОРАНИЕМ» МОЛОДЫХ СПОРТСМЕНОВ**

- перетренированность;
- очень высокие экспектации;
- стремление добиться победы любой ценой;
- давление со стороны родителей;
- однообразие продолжительных тренировочных занятий;
- усталостные травмы, обусловленные чрезмерным объемом тренировочных занятий;
- частые переезды;
- противоречивые действия или поступки тренеров;
- любовь со стороны других, определяемая в зависимости от победы или поражения;
- перфекционизм.

Коукли (Coakley, 1992) обнаружил, что юные спортсмены, которые «выгорели» и ушли из спорта, рассматривали себя только в качестве спортсменов, но не, скажем, студентов, учащихся, музыкантов и т.д. Кроме того, важные решения (касающиеся различных сторон жизни) принимали за них родители или тренеры, а это, как известно, ведет к снижению уровня мотивации. На основании результатов исследований можно сделать вывод, что «выгорание» молодых спортсменов можно рассматривать как конечный результат длительного стресса.

#### **Как помочь молодым спортсменам, подвергающимся значительному стрессу**

Выявив молодых спортсменов, подвергающихся стрессу, или таких, которые могут ему подвергнуться, необходимо им помочь научиться справляться со стрессом.

Наставники молодых спортсменов должны приложить максимум усилий, чтобы повысить уверенность детей в своих силах, создавая положительную среду, а также развивая положительное, конструктивное отношение к ошибкам. Величину стресса можно снизить за счет снижения социальной оценки и значимости достижения победы. Можно также использовать методы снижения уровня тревожности, которые применяют взрослые спортсмены (прогрессивная релаксация мышц, контроль дыхания, аутопентинг, био-обратная связь и т.п.). Например, Терри Орлик (T.Orlick, 1992), воспользовавшись методом прогрессивной мышечной релаксации, разработал для детей упражнение «превращение пальцев ног в спагетти». Орлик и Мак-Кэффри (Orlick, McCaffrey, 1991) разработал следующие рекомендации по регуляции уровня возбуждения и снятию стресса у детей:

- используйте конкретный и естественный метод (например, маленький «ящик стресса», в который дети могут «положить» все свои тревоги);
  - используйте простые методы (например, представьте переключение телеканалов как способ изменения собственного поля внимания);
  - при выполнении одного и того же упражнения используйте различные подходы;
  - обеспечьте индивидуальный подход к интересам детей;
  - всегда оставайтесь оптимистом и сохраняйте положительное отношение;
  - используйте модели ролей (например, скажите детям, что Майкл Джордан использует метод положительной внутренней речи).
- Общие указания типа «расслабься» или «ты можешь это сделать» для снятия стресса малоэффективны.

## **ЭФФЕКТИВНАЯ ТРЕНЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**



Вам, возможно, приходилось встречаться с тренерами детских команд, которые во всем подражают тренерам, работающим со взрослыми спортсменами или тренерам профессиональных команд, стараясь таким образом добиться успеха. Например, один из тренеров как-то похвастался, что полностью использовал метод подготовки тренера баскетбольной команды университета штата Индиана Бобби Найта в работе с командой 12-летних баскетболистов. Подходит ли стиль работы Найта (особенно его использование системы наказаний, резкой критики игроков и т.п.) для 12-летних спортсменов? Скорее всего нет. Методы тренерской деятельности, применяемые в работе со взрослыми спортсменами, очень часто не подходят для работы с молодыми спортсменами.

**Потребности молодых спортсменов в отношении тренерской деятельности существенно отличаются от потребностей взрослых спортсменов**

### **Что говорят результаты исследований о работе тренера с молодыми спортсменами**

Классическое исследование, посвященное проблеме работы тренера с молодыми спортсменами, было проведено в университете штата Вашингтон Ронном Смитом, Френком Смоллом и их коллегами. Они изучали взаимосвязь между действиями тренеров (например, подкрепление, технический инструктаж спортсменов, совершающих ошибки) и уровнями самооценки у молодых бейсболистов, а также способность тренеров усвоить эффективные методы работы с детьми (Smith, Smoll, Curtis, 1979). Данное исследование проводилось в два этапа. На первом этапе ученые наблюдали за тренерской деятельностью 52 молодых тренеров по бейсболу, а также оценивали их действия, используя специальную систему оценки тренерской деятельности (СОТД). Исследователи также провели опрос 542 игроков и обнаружили, что более высокую оценку игроков получили тренеры, которые проводили технический инструктаж, а не те, которые делали лишь общие замечания. Высоко оценивали игроки также тех тренеров, которые в большей степени использовали подкрепления, а также объясняли игрокам ошибки, которые те совершили. Положительное подкрепление и подбадривание игроков после совершения ошибки положительно влияли на уровни самооценки, взаимоотношения с членами команды и отношение к игре после завершения сезона.

#### **Упражнение на релаксацию Орлика «Превращение пальцев ног в спагетти»**

*Существует множество игр, в которые вы можете «поиграть» со своим телом. Мы рассмотрим одну из них, которая называется «Превращение пальцев ног в спагетти». Меня интересует, как хорошо вы «разговариваете» с пальцами ног? Давайте выясним это.*

*Скажите пальцам одной ноги, чтобы они пошевелились. Они шевелятся? На одной ноге? Отлично! Теперь скажите им, чтобы они перестали шевелиться. Скажите пальцам другой ноги, чтобы они пошевелились. Скажите, чтобы они шевелились медленно ... и быстрее ... снова медленно ... быстрее... пусть прекратят шевелиться. Слушаются ли вас пальцы ног? Хорошо.*

*Если вы будете обращаться к различным частям своего тела, как вы только что обращались к пальцам ног, ваше тело будет слушать вас... особенно, если вы будете «разговаривать» с ним достаточно долго. Я хочу вам показать, как вы можете стать «хозяином» вашего тела, «разговаривая» с ним.*

*Но для начала я хочу поговорить с вами о спагетти. Я люблю спагетти и думаю, что вы тоже их любите. Однако приходилось ли вам видеть спагетти в сыром виде? Несваренные спагетти холодные, твердые и легко ломаются. Однако если вы их сварите, они становятся теплыми, мягкими и лежат кольцами на вашей тарелке.*

*Я хочу, чтобы вы научились превращать пальцы ног в такие теплые, мягкие и «сонные» спагетти. Скажите им, что вы от них хотите, и я уверен, что они вас послушаются.*

*Пошевелите пальцами одной ноги. «Скажите» им, чтобы они перестали шевелиться. Скажите им теперь, чтобы они стали мягкими и «сонными», как спагетти, лежащие на тарелке. Теперь пошевелите пальцами другой ноги. Прекратите шевелить пальцами и «превратите» их также в сваренные спагетти. Отлично.*

*Теперь пошевелите одной ногой. Скажите ей, чтобы она стала мягкой и «сонной», как сваренные спагетти. Теперь пошевелите другой ногой. Перестаньте шевелить ногой и «скажите» ей, чтобы она стала мягкой и «сонной». Пошевелите ягодицами. «Сделайте» их также мягкими и «сонными». Теперь пошевелите пальцами одной руки. «Скажите» им, чтобы они перестали шевелиться. Проверьте, удастся ли вам «превратить» их в сваренные спагетти. Теперь пошевелите пальцами другой руки. Медленнее. Перестаньте шевелить. «Сделайте» их теплыми. «Скажите», чтобы они «уснули».*

*Пошевелите одной рукой. Перестаньте шевелить. «Скажите» ей чтобы она стала мягкой и «сонной». Пошевелите другой рукой и скажите ей то же самое. Прекрасно.*

*Попытайтесь теперь «превратить» все ваше тело в спагетти. (Пауза). Отлично. Ваше тело слушается вас. Пусть ваше тело остается таким. А теперь послушайте, когда целесообразно использовать это упражнение. Когда вы волнуетесь или боитесь чего-нибудь, когда вас что-то беспокоит, все мышцы вашего тела становятся жесткими и напоминают сырые спагетти. Если же в этой ситуации ваши мышцы будут подобны сваренным спагетти, вы будете чувствовать себя намного лучше. Если вы будете отрабатывать выполнение этого упражнения, то со временем научитесь «превращать» все мышцы вашего тела в готовые спагетти и будете чувствовать себя значительно лучше, даже если что-нибудь вас будет волновать или беспокоить.*

*И, наконец, «поговорим» со ртом. Пошевелите ртом. «Скажите» чтобы он «уснул». Пошевелите языком. Пусть «засыпает». Пошевелите бровями. Пусть и они «уснут». Пусть все ваше тело сделается теплым, мягким и «сонным». Пусть все ваше тело чувствует себя отлично (Orlick, 1992, с. 325).*

В то же время на первом этапе не было обнаружено влияния действий тренеров на изменение восприятий молодых спортсменов. Во время второго этапа исследований 32 тренеров разделили на две группы — контрольную (они осуществляли тренерскую деятельность как обычно) и экспериментальную (тренеры, попавшие в эту группу, получили рекомендации



относительно наиболее эффективных методов тренерской работы и находились под наблюдением до тех пор, пока не увеличили частоту применения подбадривающих замечаний на 25 %).

Как и следовало ожидать, деятельность тренеров экспериментальной группы отличалась от деятельности их коллег, попавших в контрольную группу: они в большей степени использовали подкрепления, подбадривания и меньше прибегали к наказаниям. Игроки, с которыми они работали, очень высоко оценили их действия, для них были характерны более дружеские взаимоотношения с товарищами по команде и тренерами, кроме того, у них были отмечены более существенные положительные изменения уровней самооценки по сравнению и игроками, с которыми работали тренеры контрольной группы.

Результаты других исследователей продемонстрировали, что эффективность тренерских замечаний зависит не только от их положительной направленности, но и от того, являются ли они искренними (Нот, 1985); частый обмен информацией после успешного выступления, а также использование подбадривающих замечаний в сочетании с обменом информацией после неудачного выступления тесно связаны с эффективностью, компетентностью (Black, Weiss, 1992); усвоение положительного подхода к тренерской деятельности существенно (на 21%) снижает число спортсменов, прекращающих заниматься спортом (Barnett, Smoll, Smith, 1992).

### **Практические рекомендации для тренеров**

В результате проведенных исследований появилась возможность сделать целый ряд рекомендаций. Следующие 11 рекомендаций для тренеров были разработаны на основании исследований, проведенных Смоллом, Смитом (Smoll, Smith, 1980) и Вайсом (Weiss, 1991).

1. Обращайте внимание на правильное выполнение деталей задания и не скупитесь на похвалу и поощрения. Почаще хвалите молодых спортсменов. Используйте такие подбадривания и поощрения, как похлопывание по спине и дружеская улыбка.

2. Хвалите детей искренне. Неискренняя похвала и поощрение — неэффективны. Если вы говорите, что молодой спортсмен сделал все правильно, когда он сам знает, что это не так, это «говорит» ему о том, что вы просто хотите его успокоить. Неискренность уничтожает доверие к тренеру. Признавайте неудачное выступление своего подопечного (например, обнимите его и скажите: «Да, это действительно трудная ситуация»), вместе с тем подбадривая его («В следующий раз у тебя все получится»).

### **Технический инструктаж, подкрепление и подбадривание игроков после совершения ошибок коррелируют с уровнями самооценки, мотивации и положительного отношения молодых спортсменов**

3. Выработывайте реальные экспектации. Реальные экспектации, соответствующие возрасту ребенка и уровню его способностей, позволяют тренеру обеспечить искреннее подбадривание. Нельзя ожидать от 11-летнего спортсмена того, что можно ожидать от 16-летнего.

4. Поощряйте усилия в такой же степени, как и результат. Легко продемонстрировать положительное отношение, когда все идет хорошо. К сожалению, команды не всегда выигрывают и не всегда демонстрируют хорошую игру. Однако если молодой спортсмен полностью выложился, чего еще можно от него требовать?

5. Обращайте внимание на усвоение и отработку умений и навыков. Молодые спортсмены должны видеть улучшение своих физических качеств. Используйте разнообразные виды физической активности и разнообразные упражнения. Ваши инструкции должны быть простыми и лаконичными. Широко используйте демонстрацию выполнения различных элементов под разными углами. Обеспечивайте максимальное использование тренировочных средств.

6. Видоизменяйте виды деятельности. Главная цель состоит в том, чтобы дети испытывали успех. Изменяйте размеры игрового поля, опускайте баскетбольное кольцо. «Приводите физическую активность в соответствие с потребностями ребенка, а не наоборот» (Weiss, 1991, с. 347).

7. Видоизменяйте правила, чтобы максимально повысить активность и участие всех спортсменов. Правила можно видоизменять, чтобы обеспечить достижение успеха и повышение мотивации. Например, в баскетболе можно проводить матчи, фиксируя только очевидные нарушения правил до тех пор, пока молодые спортсмены не достигнут определенного уровня мастерства. Можно менять амплуа игроков.

8. Поощряйте правильное выполнение действий, а не просто результат. Типичная ошибка тренеров молодых спортсменов состоит в том, что они поощряют результат выполнения действия, даже если само действие было выполнено неправильно. Очень важно поощрять и стимулировать правильные технические действия независимо от результата.

9. Исправляя ошибки, используйте положительный подход «бутерброда». Как можно чаще хвалите молодых спортсменов, изучающих новый элемент и, естественно, совершающих множество ошибок. Когда ребенок совершает ошибку, отметьте то, что он делал правильно («Хорошая попытка», ты все таки выполнил этот прыжок»). Это поможет снизить степень разочарованности молодого спортсмена. Затем откорректируйте действия ребенка (например: «Сгруппируйся чуть раньше при выполнении прыжка в воду»). И завершите все это подбадривающим замечанием («Это трудный прыжок, но ты сумеешь его правильно выполнить»). Таким образом, вы приготовили психологический «бутерброд», показанный на рис. 24.3.



**Рис. 24.3.** Положительный подход «психологического бутерброда» к коррекции ошибки

10. Обеспечьте окружающие условия, которые бы снижали страх перед изучением новых элементов. Ошибки — естественная составная часть процесса усвоения, которую известный баскетбольный тренер Джон Вуден назвал «кирпичами успеха».

11. Вдохновляйте детей в гимнастическом зале, плавательном бассейне, на игровой площадке. Они хорошо реагируют на положительную, стимулирующую атмосферу. И как сказала Морин Вайс, ведущий эксперт в детском спорте, энтузиазм — весьма «заразная болезнь», которая поражает окружающих! Улыбайтесь, взаимодействуйте и прислушивайтесь.

## РЕЗЮМЕ

Использование принципов спортивной психологии в работе с молодыми спортсменами крайне необходимо, поскольку они находятся в критическом возрасте их развития. Дети приводят различные причины занятий спортом, включая получение удовольствия, повышение уровня мастерства, обретение новых друзей. Так же по разным причинам они бросают спорт. В частности, это может быть обусловлено изменением интересов или проявлением интереса к другим видам деятельности. В основе этих причин лежит потребность детей ощущать свою значимость и компетентность. Дети, которые считают себя компетентными, стремятся заниматься спортом.

Тренеры, работающие с молодыми спортсменами, могут стимулировать занятия спортом своих подопечных, а также снизить количество молодых спортсменов, бросающих занятия, обеспечивая такие условия, которые бы отвечали мотивам занятия спортом детей, повышали уровень самооценки и т.д.

Большинство молодых спортсменов не испытывают чрезмерных уровней соревновательного стресса, вместе с тем довольно много детей подвергаются значительному стрессу. Высокий уровень личностной тревожности, низкий уровень самооценки, частые переживания по поводу оценки, получение небольшого удовольствия, давление со стороны родителей — все это повышает риск возникновения состояния чрезмерной тревоги. Проигрыш, чрезмерная значимость соревнования и индивидуальное соперничество являются ситуационными факторами, которые также повышают степень стресса.

Обусловленное стрессом «выгорание» представляет собой особый случай ухода из спорта (полного или частичного) в ответ на длительный стресс. Зная потенциальные причины возникновения «выгорания», тренеры могут научить молодых спортсменов снимать стресс.

Эффективная тренерская деятельность включает реальные ожидания, методы, обеспечивающие положительную, одобряющую и искреннюю обратную связь, поощрение усилий и коррекцию действий, видоизменение правил и использование положительного подхода при коррекции действий, приведших к ошибке. Следуя приведенным 11 рекомендациям, вы сможете создать адекватные спортивные условия, отвечающие требованиям молодых спортсменов.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова роль спортивной психологии в деятельности тренера, работающего с молодыми спортсменами?
2. Какие причины занятий спортом и ухода из спорта приводят молодые спортсмены?
3. Как уровень воспринимаемой ребенком компетентности связан с занятиями спортом и прекращением занятий?
4. Как сделать, чтобы молодые спортсмены чувствовали себя компетентными?
5. Подвергаются ли молодые спортсмены значительным уровням стресса в спорте? Для каких детей характерен риск подверженности чрезмерным уровням стресса?
6. Что такое «выгорание»? Что приводит к «выгоранию» молодых спортсменов?
7. Как научить молодых спортсменов снимать стресс? Какие методы можно использовать для этого?
8. Какие основные результаты были получены в исследовании Смита, Смолла и их коллег?

# 25

## Агрессивность в спорте

### ГЛАВА

Агрессивность в спорте стала весьма распространенным явлением. Мы видим ее проявления на трибунах стадионов, на скамейках запасных и на игровых площадках. Даже тренеры детских команд иногда заканчивают споры с помощью кулаков, а один отец убил тренера во время обсуждения спортивных способностей своего сына.

Вместе с тем спорт может служить своеобразным механизмом сдерживания распространения насилия и агрессивности. Весьма популярным стало проведение баскетбольных матчей в позднее время, которое, как считают, привлекает внимание членов различных банд, убирая их с улиц, а бокс, борьба и в меньшей степени футбол рассматриваются многими как социально приемлемые способы проявления агрессивности.

В этой главе вы узнаете о

- том, что подразумевается под понятием «агрессивность»
- причинах агрессивности
- некоторых распространенных мифах об агрессивности
- об агрессивности зрителей
- взаимосвязи между агрессивностью и спортивными результатами

## ЧТО ТАКОЕ АГРЕССИВНОСТЬ

Понятие «агрессивность» используется в различных значениях. Мы говорим о «хорошей» (например, когда волейболист «бросается» за упущенным мячом) и «плохой» агрессивности» (например, совершение очевидного и грубого нарушения в баскетболе). Таким образом, это понятие вызывает автоматические ассоциации, а также обуславливает положительную или отрицательную оценку и эмоциональную реакцию (Gill, 1986). Вместе с тем наиболее агрессивное поведение в спорте в сущности не является желательным или нежелательным, а зависит от того, как оно трактуется. Двое зрителей, наблюдая за выполнением жесткой, но «чистой» остановки хоккеистом соперника могут по-разному оценить проявление агрессивности со стороны игрока, выполнившего технический прием.

### Критерии агрессивности

Психологи определяют агрессивность как «любой вид поведения или действия, направленный на нанесение оскорбления или повреждения другому живому существу, которое мотивировано на избежание подобного обращения» (Baron, 1977, с.7).

Из этого и подобных определений понятия агрессивности вытекают четыре критерия агрессивности (Gill, 1986):

1. Агрессивность представляет собой поведение (действие).
2. Она включает нанесение оскорбления или повреждения.
3. Она направлена на живое существо.
4. Она включает в себя намерение.

**Агрессивность определяется как любое поведение (действие), направленное на умышленное нанесение оскорбления или повреждения другому живому существу**

Агрессивность представляет собой физическое или словесное действие, но не отношение или эмоциональное состояние. Агрессивность включает нанесение оскорбления или повреждения физически или психологически. Агрессивность направлена на другое живое существо. Нанесение удара кулаком кому-нибудь, несомненно, является актом агрессии; то же самое можно сказать и в том случае, если вы швырнете свою кошку, которая поцарапала ваше новое кресло. В то же время, если бейсболист после неудачного действия бросает с отвращением свой шлем на землю, это не является актом агрессии. Агрессивность включает в себя намерение. Случайное нанесение повреждения кому-нибудь не является проявлением агрессивности, поскольку человек, нанесший повреждение, не собирался этого делать.

Таким образом, когда спортивные психологи обсуждают проблему агрессивности в целом, они имеют в виду то, что большинство людей называют «плохой» агрессивностью. Кроме того, не все виды «плохой» агрессии являются действительно агрессивными согласно определению спортивных психологов.

То, что многие люди считают примерами «хорошей» агрессивности в спорте (например, атака от сетки в теннисе), спортивные психологи называют напористым видом поведения (Husman, Silva, 1984). Это игра в рамках правил с высокой интенсивностью и желанием победить, но без намерения нанести повреждение сопернику. А теперь проверьте, насколько хорошо вы поняли критерии, характеризующие агрессивность.

### Враждебная и инструментальная агрессивность

Психологи различают два вида агрессивности (Husman, Silva, 1984) — реактивную, или враждебную, и инструментальную. При враждебной агрессивности главная цель состоит в нанесении физической или психологической травмы кому-нибудь. Инструментальная агрессивность имеет место при реализации неагрессивной цели. Например, когда боксер наносит в голову соперника мощный удар, это очень часто сопровождается травмой. Вместе с тем подобное действие обычно является примером инструментальной агрессивности: главная цель боксера — выиграть поединок и, нанося ущерб сопернику (набирая очки за нанесенные удары или нокаутируя соперника), он может достичь ее. Если же боксер прижал соперника к канатам и умышленно желает «наказать» соперника, нанося ему удары в голову и по корпусу, и сознательно стараясь не заканчивать поединок, это классифицируется как враждебная (реактивная) агрессивность.

**При враждебной агрессивности главная цель состоит в нанесении сопернику физической или психологической травмы, тогда как инструментальная агрессивность имеет место при реализации неагрессивной цели**

В спорте агрессивность чаще всего бывает инструментальной, например:

- борец сжимает ребра соперника, вызывая у него чувство дискомфорта с тем, чтобы положить его на лопатки;
- тренер баскетбольной команды берет «тайм-аут», когда игрок команды соперников приготовился выполнить штрафные броски, пытаясь таким образом вызвать у него психологический дискомфорт (повышенное состояние тревоги) и помешать точно пробить штрафные.

**Специалисты в области спорта должны четко отличать приемлемое инструментальное агрессивное поведение от неприемлемого**

Несомненно, что агрессивность, как враждебная, так и инструментальная, включает намерение нанести ущерб. Хотя для спорта характерна, главным образом, инструментальная агрессивность, она не всегда является приемлемой. Поэтому специалисты в области спорта должны отличать приемлемое инструментальное агрессивное поведение от неприемлемого.

## **ПРИЧИНЫ АГРЕССИВНОСТИ**

Почему одни дети более агрессивные, чем другие? Что приводит к тому, что некоторые спортсмены теряют над собой контроль? Является ли агрессивность врожденной или она обусловлена средой? В психологии существует четыре теории, касающиеся причин проявления агрессивности:

1. Теория инстинкта
2. Теория разочарования (фрустрации)
3. Теория социального научения
4. Комбинированная теория. Рассмотрим каждую из них.

### **Теория инстинкта**

Согласно теории инстинкта (Gill, 1986), людям присущ врожденный инстинкт агрессивности, который все усиливается до тех пор, пока неизбежно не проявится. Этот инстинкт может проявляться либо непосредственно через нападение на другое живое существо, либо через катарсис, когда агрессивность проявляется посредством социально допустимых средств, таких как спорт, например. Таким образом, согласно этой теории, спорт и физическая культура играют чрезвычайно важную роль в обществе, давая людям возможность проявить свои агрессивные инстинкты с помощью социально допустимых средств.

## **Определение агрессивности**

**Используя четыре критерия Джилла, обведите кружочком А или Н, в зависимости от того, считаете ли вы поведение в каждой из приведенных ситуаций агрессивным (А) или неагрессивным (Н)**

**А Н** 1. Футболист выполняет очень коварный, но разрешенный правилами удар в направлении принимающего игрока и позже отмечает, что хотел наказать его за неправильные действия.

**А Н** 2. Футболист выполняет очень коварный и запрещенный правилами удар в направлении принимающего игрока и позже отмечает, что хотел наказать его за неправильные действия.

**А Н** 3. Тренер баскетбольной команды ломает стул, протестуя против решения арбитров.

**А Н** 4. Хоккеистка умышленно наносит удар своей сопернице в отместку за такой же удар, который перед этим нанесла ей соперница.

**А Н** 5. Автогонщик убивает своего коллегу, столкнувшись с его машиной, неожиданно появившейся и-за поворота.

**А Н** 6. Пытаясь заставить игрока соперников поволноваться и снова «пережить» предыдущую ошибку, тренер берет тайм-аут.

**А Н** 7. Барри знает, что Джон очень болезненно воспринимает замечания по поводу его способности загонять мяч в лунку в напряженные моменты поединка, поэтому он говорит ему, что тренер сказал, что если он будет неудачно играть, то потеряет место в основном составе. Тренер ничего подобного не говорил.

**А Н** 8. Джейн попадает по голове Фран быстро летящим мячом, который «ушел» от нее.

- Ответы**
1. Агрессивное (хотя удар был выполнен по правилам, действие содержало намерение нанести ущерб)
  2. Агрессивное (было намерение нанести ущерб)
  3. Неагрессивное (действие не было направлено на другое живое существо)
  4. Агрессивное (было намерение нанести повреждение)
  5. Неагрессивное (хотя другой автогонщик был убит, отсутствовало намерение совершить это)
  6. Агрессивное (хотя большинство могут посчитать это тактическим ходом, его цель состояла в том, чтобы нанести вред сопернику, вызвав состояние тревожности и пробудив страх)
  7. Агрессивное (намерение состояло в нанесении психологического ущерба)
  8. Неагрессивное (отсутствовало намерение нанести травму)

**Практически отсутствуют доказательства в пользу теории инстинкта агрессивности**

Однако биологически врожденного инстинкта агрессивности не было обнаружено, а также не найдено подтверждений понятия «катарсис». Поэтому мы не можем согласиться с теорией инстинкта, утверждающей, что программы физического воспитания и спорта являются социально допустимыми механизмами удовлетворения естественных агрессивных потребностей.

### **Теория разочарования (фрустрации)**

Теория фрустрации, которую иногда называют теорией драйва, гласит, что агрессивность является непосредственным результатом фрустрации, которая имеет место в том случае, если не достигается поставленная цель (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, Sears, 1939). Например, когда футболист считает, что соперник задерживает его не по правилам, он испытывает состояние фрустрации и проявляет агрессивные действия по отношению к сопернику. Однако в настоящее время эта точка зрения имеет очень мало сторонников из-за утверждения, что состояние фрустрации всегда приводит к агрессивности. Как показывают результаты исследований, люди очень часто преодолевают состояние фрустрации или выражают его неагрессивными способами.

**В настоящее время теория фрустрации, которая гласит, что фрустрация всегда приводит к агрессивности, почти не имеет сторонников**

Немногочисленные сторонники этой теории заявляют, что имеющие место агрессивные реакции не всегда бывают явными: они могут находить свое выражение через социально приемлемые механизмы, например, через контактные виды спорта. Таким образом, немногие сторонники теории фрустрации, так же как и сторонники теории инстинкта, считают, что главную роль играет катарсис. Однако, как мы уже говорили, не доказано, что в спорте имеет место катарсис. Нет также доказательств тому, что у агрессивных спортсменов, занимающихся контактными видами спорта, снижаются уровни агрессивности вследствие занятий спортом (Gill, 1986). В некоторых случаях уровни агрессивности у таких спортсменов даже повышаются (Arms, Russell, Sandilands, 1979).

**Практически не доказано, что у спортсменов, находящихся в состоянии фрустрации, снижаются уровни агрессивности вследствие занятий контактными видами спорта**

### **Теория социального научения**

Теория социального научения объясняет агрессивность как поведение, усвоенное в результате наблюдения за другими моделями поведения и последующего получения подкрепления за проявление подобных действий. Психолог Альберт Бандура (A. Bandura, 1973) выяснил, что дети, наблюдавшие за актами насилия со стороны взрослых людей, чаще повторяли подобные действия, чем дети, которые не были знакомы с такими моделями агрессивности. Влияние было особенно сильным, когда дети получали подкрепление к копированию действий взрослых.

Спортивные психологи и социологи чаще всего обращались к хоккею, который изобилует проявлением агрессивных, запрещенных правилами действий. Смит (Smith, 1988) обнаружил, что насилие, преобладающее в играх профессионалов, моделируется молодыми хоккеистами-непрофессионалами. Вообще агрессивность ценится в хоккее, и игроки очень быстро усваивают, что, проявляя агрессивность, они завоевывают личное признание. Многие тренеры, родители и одноклубники принимают и подкрепляют такие агрессивные действия (Smith, 1988). Молодые хоккеисты, наблюдая за агрессивными действиями своих кумиров, тем самым получают подкрепление к проявлению подобных действий.

**Теория социального научения, объясняющая агрессивность как поведение, приобретенное в результате наблюдения за поведением других, имеет солидное научное подтверждение**

Для любого вида спорта характерно проявление агрессивности. Фигуристка, например, желая вывести соперницу из психического равновесия, может сказать: «Я слышала, судьи говорили, что в этом году запрещено выступать в таком костюме». Это — весьма тонкий вид агрессии, цель которой — нанести психологический ущерб сопернице.

Теория социального усвоения имеет достаточное научное подтверждение. Она убедительно показывает существенную роль, которую играют авторитетные для человека люди в развитии или контроле агрессивности.

### **Комбинированная теория**

Комбинированная теория включает элементы теории фрустрации и социального научения. Эта весьма популярная в настоящее время теория гласит, что хотя состояние фрустрации не всегда приводит к проявлению агрессивности, однако повышает ее вероятность за счет увеличения уровней возбуждения и гнева (Leonard, Berkowitz, 1965, 1969). Однако повышенные уровни возбуждения и гнева приводят к агрессивным действиям в том случае, если социально усвоенные модели «сигнализируют» о целесообразности проявления агрессивных действий в определенной ситуации, в противном случае агрессивность не проявляется.

На рис. 25.1 показан процесс возникновения агрессивных действий, основанный на модели Берковитца. Вначале человек попадает в состояние фрустрации, например, вследствие проигрыша матча или плохого выступления. В результате фрустрации повышается уровень возбуждения, как правило, в виде гнева или боли. Повышенные уровни возбуждения и гнева приводят к проявлению агрессивных действий только в том случае, если индивид усвоил, что в подобной ситуации целесообразно проявлять агрессивные действия.

Преимущество комбинированной теории состоит в том, что она включает наиболее эффективные элементы теории фрустрации и социального научения и основывается на модели взаимодействия (уровень возбуждения—гнев индивида в контексте социально усвоенных моделей окружения) при объяснении поведения.

### **Рассказ о «плохом» Билли**

7-летнего Билли, вратаря детской команды, кто-то сильно ударил в сутолоке у его ворот. Рассерженный Билли наносит удар ближайшему сопернику, за что судья удаляет его до конца матча. Тренер говорит Билли, что он не должен так поступать, поскольку он нужен команде. Однако позже Билли услышал, как тренер говорил своему помощнику: «Ты представляешь, Билли настоящий боец!». Это высказывание тренера обрадовало мальчика.

Дома отец Билли сказал, что гордится им. Он также сказал, чтобы он никогда не начинал драться первым, но чтобы всегда мог постоять за себя, как подобает настоящему мужчине.

Со временем Билли стал «грозой» соперников — любой вблизи его ворот мог получить от него хорошую трепку. Билли теперь наблюдает за игрой профессионалов и учится играть жестко, но так, чтобы не нарушать правила! (Martens, 1982).

## АГРЕССИВНОСТЬ В СПОРТЕ

Соревновательный спорт отличается от многих других видов деятельности присутствием болельщиков и зрителей. Болельщики не являются пассивными наблюдателями, они активно отождествляют себя со своими любимыми командами. Иногда они проявляют агрессивные действия. Именно поэтому спортивные психологи изучали агрессивность зрителей.

**Комбинированная теория** является в настоящее время одной из наиболее популярных теорий, объясняющих агрессивность

### Зрители и агрессивность

Психологи первоначально проанализировали теорию катарсиса, чтобы выяснить, становятся ли болельщики более (или менее) агрессивными после просмотра спортивных соревнований. Оказалось, что просмотр спортивного соревнования не приводит к снижению уровня агрессивности зрителей. Более того, наблюдение за некоторыми контактными видами спорта повышает готовность зрителя стать агрессивным (Isoahola, Hatfield, 1986). Но агрессивность, как правило, не проявляется без наличия других связанных с поединком факторов. Например, исследование 1500 хоккейных болельщиков показало, что проявление агрессивности характерно для молодых поклонников в условиях большого скопления, а также под действием алкоголя (Cavanagh, Silva, 1980). Смит обнаружил связь следующих факторов с агрессивностью зрителей:

- мелкие агрессивные действия на игровом поле (например, жаркий спор по поводу решения арбитра или короткая стычка между игроками противоборствующих команд);
- мужской пол;
- социальный статус рабочего.

Администраторы и руководители спортивных сооружений и стадионов должны обратить внимание на полученные результаты, с тем чтобы снизить вероятность возникновения актов насилия (например, запретив продажу алкогольных напитков в местах проведения спортивных состязаний). Естественно, что игроки и тренеры также должны контролировать свои действия и чувства на игровых площадках, с тем чтобы не провоцировать агрессивных действий болельщиков.

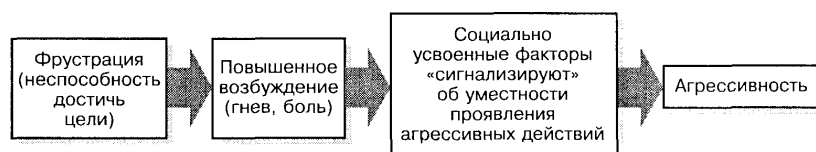


Рис. 25.1. Комбинированная теория

### Игровая аргументация и агрессивность

Результаты исследований показывают весьма тревожную картину — многие спортсмены рассматривают определенные акты агрессии как недопустимые вообще, но приемлемые в спортивных условиях (Bredemeier, Shields, 1986). Например, в определенных спортивных ситуациях нанесение удара сопернику считается вполне допустимым (например, если питчер умышленно бьет вас по голове), что, однако, считается недопустимым в школьном музыкальном коллективе. Такое двоякое толкование называется игровой аргументацией или моралью в кавычках.

К сожалению, люди считают вполне допустимым проявлять агрессивные действия в спорте. Это создает определенную проблему. Во-первых, агрессивность сопровождается риском нанесения травмы. Кроме того, спорт может и должен учить детей, как подобает себя вести в спорте и вне его. Поощрение агрессивного поведения в спорте несет в себе отрицательную информацию для детей. Спортивные деятели не должны допускать в спорте проявления любых форм агрессивности, неприемлемых в других сферах человеческой деятельности.

### Спортивные результаты и агрессивность

По мнению некоторых тренеров и спортсменов, агрессивность повышает спортивные результаты как в командных, так и в индивидуальных видах спорта. К примеру, баскетболист Кермит Вашингтон отмечал, что его агрессивность помогала ему вести борьбу на площадке. Несомненно, что взаимосвязь между агрессивностью и физической активностью носит весьма сложный

характер; действительно, известны случаи, когда агрессивные действия приводили к желанному результату. Возьмем, например, тактику агрессивных действий более слабого спортсмена по отношению к более сильному, цель которой либо отвлечь его внимание, либо втянуть в стычку.

Некоторые спортивные психологи считают, что агрессивность способствует достижению необходимого результата (Widmeyer, 1984), другие думают иначе (Gill, 1986). Довольно трудно интерпретировать результаты исследований вследствие отсутствия четкого разграничения между агрессивностью и напористостью. По мнению Силва (Silva, 1980), агрессивность не может повышать спортивный результат, поскольку вызывает повышение уровня возбуждения спортсмена и переключает его внимание на проблемы, не связанные со спортивной деятельностью (например, нанесение ущерба сопернику).

**Специалисты в области спорта должны определить, что важнее — повышение спортивных результатов за счет повышения агрессивности или то, как спорт влияет на спортсменов**

В конце концов, взаимосвязь между агрессивностью и спортивным результатом может иметь вторичное значение. Главное — это ваше отношение к агрессивности (Windmeyer, 1984).

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

Давайте теперь обсудим, как на основании того, что мы выяснили об агрессивности и ее проявлениях, разработать стратегию ее контроля в спорте и физической культуре. Во-первых, необходимо определить ситуации, в которых наиболее вероятно проявление агрессивных действий. Затем мы обсудим методы обучения соответствующему поведению и модификации агрессивных действий.

### **Когда вероятнее всего проявление агрессивности**

Определенные ситуации способствуют проявлению агрессивного поведения. Вероятность проявления агрессивных действий высока в том случае, когда спортсмены находятся в состоянии фрустрации и, следовательно, возбуждены. Спортсмены находятся в состоянии фрустрации, когда:

- проигрывают
- воспринимают судейство как несправедливое
- испытывают беспокойство
- испытывают физическую боль
- выступают ниже своих возможностей.

### **Контроль агрессивности**

К сожалению, мы не всегда можем контролировать эти ситуации. Однако, следя за спортсменами, мы можем «извлекать» их из определенной ситуации при первых признаках агрессивности. Или, что намного лучше, мы можем научить их контролировать свои эмоции и реакции на фрустрацию. Например, хоккеист, который очень часто во время матчей впадал в состояние фрустрации, агрессивно реагировал и вследствие этого проводил большую часть времени на скамье оштрафованных, успешно усвоил умения и навыки снятия стресса. В результате этого количество агрессивных реакций с его стороны резко снизилось и он стал редко попадать на скамью оштрафованных (Silva, 1982).

Чрезмерный акцент на достижение победы способствует возникновению состояния фрустрации. Само по себе стремление достичь победы не таит в себе ничего плохого, однако не следует чрезмерно акцентировать внимание на необходимости победить, чтобы в случае поражения не возникла агрессивность.

Специалисты в области спорта несут моральную ответственность за четкое разграничение между агрессивностью, направленной на нанесение ущерба, и напористым поведением. Мы должны отделить агрессивность от напористости (хорошая агрессивность) и соответствующим образом обучать спортсменов и занимающихся.

**Овладение спортсменами или учащимися умениями и навыками снятия стресса позволяет преодолевать состояние фрустрации**

### **Обучение уместному поведению**

Определив составляющие агрессивности и выяснив, что представляют собой уместные напористые действия, можно, воспользовавшись стратегиями социального усвоения (моделирование и подкрепление; см. главу 8), обучить спортсменов и занимающихся таким действиям.

Работу по контролю агрессивности можно проводить не только со спортсменами, но и со зрителями. Вот некоторые рекомендации, направленные на контроль агрессивных действий со стороны зрителей:

1. Запретить продажу алкогольных напитков на спортивных сооружениях.
2. Немедленно наказывать зрителей (удалять с места проведения соревнований) за проявление агрессивных действий. Немедленно прекращать агрессивные действия.
3. Попросить судей пресекать проявление агрессивных действий на игровых площадках.
4. Проинформировать тренеров о недопустимости агрессивных действий с их стороны.
5. Следить, чтобы средства массовой информации не приветствовали проявления агрессивных действий в своих репортажах.

Специалисты в области спорта несут моральную ответственность за четкое разграничение между напористостью и агрессивностью, направленной на нанесение ущерба

### «Хорошая» и «плохая» агрессивность

*Том Мартинес — новый старший тренер футбольной команды средней школы. Он принял команду, которая чаще проигрывает, чем выигрывает, и чьи игроки имеют репутацию сверхагрессивных, совершающих грубейшие нарушения. Том знает, что потребуется приложить много усилий, чтобы добиться успеха, однако он считает, что нецелесообразно исповедовать тактику игры, направленную на нанесение физического ущерба соперникам. Первый шаг, который он предпринял, состоял в дифференциации между уместной и неуместной агрессивностью. Он хорошо помнил, насколько был сконфужен и расстроен, когда один тренер положительно оценил его агрессивные действия, а другие — сказали, чтобы он никогда их больше не демонстрировал.*

*Том собрал весь тренерский состав и все согласились, что необходимо разграничить напористость и агрессивность. Были разработаны и доведены до сведения каждого соответствующие рекомендации. Было также принято решение поощрять демонстрацию чистой и интенсивной игры и немедленно наказывать агрессивные действия.*

#### **Рекомендации, разработанные в средней школе**

*Уместные действия:*

*Нанесение мощных ударов, разрешенных правилами и в пределах игрового поля*

*Оказание помощи соперникам после нанесения мощных ударов Признание хорошей игры со стороны соперников*

*Неуместные агрессивные действия:*

*Нанесение ударов и ведение игры за пределами поля*

*Выполнение не запрещенных правилами действий, направленных на нанесение физического ущерба соперникам*

*Захват головы соперника*

*Толчки и удары соперника после свистка*

*Оскорбительные высказывания.*

### РЕЗЮМЕ

Агрессивность представляет собой поведение, цель которого — нанести оскорбление или повреждение другому живому существу. Следует отличать агрессивность от напористости. Проявление агрессивности объясняют четыре теории: теория инстинкта, теория фрустрации, теория социального научения и комбинированная теория. Первые две теории практически не имеют достаточных научных обоснований; отсутствует также подтверждение тому, что катарсис (проявление агрессивности через социально допустимые механизмы, например, спорт) ослабляет агрессивность. Две последние теории имеют достаточное научное подтверждение.

Состояние фрустрации предрасполагает человека к агрессивности, и агрессивные действия имеют место, если они считаются уместной реакцией на состояние фрустрации. Моделирование и подкрепление являются существенными детерминантами агрессивного поведения. Агрессивные действия иногда демонстрируют и зрители.

Результаты ряда исследований имеют важное значение для практического использования. Это — выявление ситуаций, в которых наиболее вероятно проявление агрессивных действий, обучение спортсменов, как справляться с такими ситуациями, обучение уместному поведению, а также модификация неуместных агрессивных действий.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое агрессивность? Чем она отличается от напористости?
2. опишите четыре критерия агрессивности.
3. Расскажите о четырех теориях, объясняющих агрессивность. Какие из этих теорий имеют достаточное научное подтверждение?
4. Что такое катарсис?
5. Какие факторы связаны с агрессивностью зрителей?
6. Что такое мораль в кавычках?
7. Объясните взаимосвязь между агрессивностью и спортивными результатами.
8. В каких ситуациях наиболее вероятно проявление агрессивных действий?
9. Как бороться с агрессивностью зрителей?

26



# Развитие характера и спортивная порядочность

Чип Ривз, футболист команды Уэйк Форест, учредил программу по подготовке подарков особо нуждающимся к рождественским праздникам. Профессиональный игрок в гольф Петти Шинен является спонсором учреждения для неблагополучных подростков. Кип Кейно, чемпион Олимпийских игр в марафонском беге, стал приемным отцом более 100 детей-сирот из своей родной Кении (Deford, 1987). Многие годы нас учили, что занятия спортом и физической культурой развивают характер и моральные принципы.

Вместе с тем в последние годы в спорте появились фигуры весьма популярных «плохих ребят», таких как теннисист Джон Мак-Инрой, футболист Джек Тетум (по кличке убийца), баскетболист Чарльз Баркли, который, в частности, может просто плюнуть в лицо болельщика, который ему не понравился. На зимних Олимпийских играх 1994 г. члены команды фигуристки Тони Хардинг напали на ее соперницу Ненси Керриген. В свете этих фактов можем ли мы утверждать, что спорт способствует развитию характера? Если да, то играют ли в этом процессе какую-то роль специалисты в области психологии спорта?

В этой главе вы узнаете о

- том, что такое развитие характера и спортивная порядочность
- том, как развиваются моральное убеждение и поведение
- взаимосвязи между моральным убеждением и моральным поведением
- влиянии на моральное убеждение и поведение
- влиянии победы на нравственное развитие и спортивную порядочность

## РАЗВИТИЕ ХАРАКТЕРА И СПОРТИВНАЯ ПОРЯДОЧНОСТЬ

Весьма трудно определить, что представляет собой развитие характера, а также спортивная порядочность, хотя мы все прекрасно понимаем, что это значит. Известная теннисистка Крис Эверт считает, что спортивная порядочность — это достойное ведение спортивной борьбы (Ross, 1992). Выдающийся баскетболист Дэвид Робинсон считает, что это — игра, в которую вы вкладываете всю душу, уважительно относясь к соперникам (Ross, 1992). Как видим, два человека дают абсолютно разные определения. И вообще, что означает действовать с уважением или достойным образом? Игрок в гольф может сказать, что это значит не разговаривать с соперником во время поединка, тогда как бейсболист может предположить, что это как раз ведение разговора с питчером команды соперников.

Мартене (Martens, 1982) пришел к заключению, что не существует единого общепринятого определения понятия «спортивная порядочность». Поведение в соответствии со спортивной порядочностью должно «привязываться» к конкретному виду спорта, возрасту спортсменов, уровню игры.

### Не существует единого общепринятого определения понятия «спортивная порядочность»

В спортивной психологии существуют понятия «развитие характера», «моральное убеждение» и «нравственное поведение». Мы используем понятие «развитие характера» как общий термин, который практически идентичен понятию «нравственное развитие».

Моральное убеждение определяется как процесс принятия решения, во время которого оценивается правильность или неправильность действия. Следовательно, моральное убеждение — это то, как человек оценивает определенное действие, то есть является ли оно с его точки зрения правильным или неправильным (например, тренер нарушает правила НССА, оплачивая перелет спортсмена к его умирающей матери). С другой стороны, развитие характера — процесс приобретения опыта, благодаря которому человек учится рассуждать с позиций морали. И, наконец, нравственное поведение представляет собой осуществление действия, которое считается правильным или неправильным.

Таким образом, моральное убеждение является результатом индивидуального опыта, а также психического развития ребенка и, как считают, определяет нравственность поведения. Более того, моральное убеждение рассматривают как совокупность общих этических принципов, лежащих в основе проявления спортивной порядочности.

## РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИИ И ПОВЕДЕНИЯ В ДУХЕ СПОРТИВНОЙ ПОРЯДОЧНОСТИ И МОРАЛЬНОГО УБЕЖДЕНИЯ

Несмотря на наличие различных взглядов на развитие отношений и поведения в духе спортивной порядочности, а также морального убеждения, в современной психологии спорта наиболее популярными в настоящее время являются два подхода (Weiss, Bredemeier, 1991):

социального научения и структурно-эволюционный.

### Подход социального научения

Агрессивность и развитие характера взаимосвязаны. Подход социального научения, наиболее подробно изложенный в работе А. Вап-дуга (1977), трактует отношения и поведение в духе спортивной порядочности как усвоенные в результате моделирования или наблюдения, подкрепления и социального сопоставления (рис. 26.1).

## Компоненты социального научения

**Моделирование или научение вследствие наблюдения (усвоение в результате наблюдений за тем, что другие делают или чего не делают)**  
**Подкрепление (подкрепление или наказание действий)**  
**Социальное сопоставление (демонстрация действий в попытке соответствовать какому-то человеку или группе людей)**

Рис. 26.1. Компоненты социального научения

Например, наблюдая за тем, как преподаватель похвалил детей, сообщивших ему ложные результаты количества выполненных приседаний, Зо усвоила, что можно обманывать преподавателя при выполнении теста. Желая также заслужить похвалу преподавателя, девочка копирует или моделирует поведение других учеников, с которыми она себя сравнивает, и начинает приписывать себе выполнение большего числа приседаний. Преподаватель отмечает улучшение ее результатов и хвалит ее. Таким образом, в результате наблюдения за другими учениками, а также на основании собственного опыта Зо усваивает, что можно получить подкрепление, обманув преподавателя.

- моральное убеждение — процесс принятия решения, в результате которого оценивается правильность или неправильность действия;
- нравственное развитие — процесс приобретения опыта, благодаря которому человек учится рассуждать с позиций морали;
- нравственное поведение — осуществление действия, которое считается правильным или неправильным

С другой стороны, эгоистичный ребенок может усвоить, что необходимо проявлять заботу и о других, наблюдая, как товарищи по команде проявляют заботу по отношению к тем, кто в этом нуждается. Со временем, когда ребенок моделирует такое поведение и получает одобрение, просоциальное поведение получает подкрепление. Следовательно, процесс социального научения способствует развитию отношений и поведения как в духе спортивной порядочности, так и наоборот.

Бывший великий теннисист Б.Борг славился своей высочайшей спортивной порядочностью, однако он не всегда был таким. Когда ему было 12 лет, он мог с ненавистью швырнуть свою ракетку, демонстрируя «вспышки» эмоций. Его мать быстро пресекла такое поведение: она забрала у него ракетку и в течение 6 мес не разрешала играть в теннис.

**Отношения и поведение в духе спортивной порядочности усваиваются путем моделирования, подкрепления и социального сопоставления**

### Структурно-эволюционный подход

Структурно-эволюционный подход направлен на изучение того, как психологическое развитие ребенка взаимодействует с опытом, полученным извне, приводя к формированию морального убеждения. Weiss, Bredemeier 1991 предполагают, что способность рассуждать с точки зрения моральных принципов зависит от уровня когнитивного развития (другими словами, способность ребенка к абстрактному мышлению). Следовательно, если 4-летнего ребенка, способного мыслить исключительно конкретно, какой-то ребенок случайно толкнет, пострадавший тотчас ответит ударом. Ребенок не способен оценить, был ли в действиях другого ребенка умысел, единственное, что он осознает, это то, что его толкнули. В то же время при условии нормального развития 11-летний ребенок в такой же ситуации будет реагировать по-другому, поскольку он способен оценить, был ли в действиях другого ребенка злой умысел или он толкнул его случайно. Таким образом, сторонники этого подхода считают, что моральное убеждение и поведение в значительной степени зависят от когнитивного развития.

Сторонники этого подхода определили последовательные этапы развития характера детей. На рис. 26.2 показаны 5 этапов (уровней) нравственного развития, которые первым определил Норма Хаан (Naan, Aeerts, Cooper, 1985) и которые впоследствии объяснил с позиций спортивной психологии М.Вайс (Weiss, 1987; Weiss, Bredemeier, 1991). По мере развития ребенка он переходит от 1-го до 5-го уровня морального развития. Следует заметить, что не все достигают 5-го уровня и что мы не всегда его используем. Вместе с тем человек способен использовать несколько уровней одновременно.

### Моральное убеждение и поведение зависят от уровня когнитивного развития индивида

1-й уровень представляет собой этап внешнего контроля или этап действия по принципу «все отлично, пока это меня не касается». На этом уровне определение ребенком что хорошо, а что плохо основано на его собственных интересах и, в частности, на результате его действий. Так, оценка Ким хорошо или плохо ударить соперницу-футболистку (нанесение удара, запрещенного правилами) будет зависеть от того, чем это закончится. Если это сойдет ей с рук, она будет считать такое действие вполне приемлемым, если же ее за это накажут, она будет считать подобные действия неприемлемыми.

2-й уровень направлен на максимальное повышение собственных интересов, однако ребенок на этом этапе видит не только результат действий. На этом этапе человек может пойти на различные ухищрения, чтобы максимально повысить собственный интерес. Например, Ким решает, что нанесение запрещенного правилами удара своей сопернице Ли является вполне приемлемым, поскольку Ли сама так поступала в первой половине игры. Или легкоатлет мирового уровня решает использовать запрещенные препараты, чтобы достигнуть высокого результата, оправдывая свой поступок тем, что «все так поступают».

**Процесс развития характера проходит стадии от принятия основных решений о правильности или неправильности действий в зависимости от собственных интересов до заботы о взаимных интересах всех участников**

Рис. 26.2.  
Уровни морального развития. Данные Weiss (1987)



3-й уровень характеризуется тем, что спортсмен относится к другим так, как он хотел бы, чтобы другие относились к нему. В отличие от первых двух уровней собственный интерес здесь не является главным. Человек начинает исповедовать альтруистический взгляд. Ким теперь рассматривает нанесение запрещенного удара сопернице как неприемлемое действие, поскольку не хочет, чтобы так поступали по отношению к ней.

Уровень 4 морального рассуждения направлен на следующие внешние правила. Человек усвоил, что не всем людям можно доверять с точки зрения их поступков, а также понимает, что официальные правила созданы для общего блага. На этом этапе Ким рассматривает нанесение запрещенного удара сопернице как неприемлемое действие, поскольку это против правил, а все должны вести игру в соответствии с установленными правилами.

Моральные рассуждения 5-го уровня направлены на то, что лучше для всех заинтересованных лиц, независимо от того, соответствует ли оно или противоречит установленным правилам. Такие рассуждения считаются наиболее зрелыми, поскольку человек ищет пути максимализации интересов всей группы на основании взаимной договоренности или «нравственного равновесия». Поэтому Ким рассуждает, что нельзя наносить удар сопернице не только потому, что это противоречит правилам, но и потому, что нарушает основные права обеих сторон — право соревноваться в безопасных условиях.

### Моральное убеждение и нравственное поведение

Существует взаимосвязь между агрессивностью и недостаточно зрелыми моральными убеждениями (Bredemeier, Shields, 1987). Неудивительно, что взаимосвязь между моральными убеждениями и поведением далека от совершенства. Однако другого нельзя и ожидать — каждый из нас в тот или иной момент чувствовал, что что-то не так, но, тем не менее, следовал избранным путем.

**Хотя агрессивность связана с незрелыми моральными убеждениями, связь между убеждением и поведением недостаточно хорошо выяснена**

### МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ХАРАКТЕРА И СПОРТИВНОЙ ПОРЯДОЧНОСТИ

Чтобы понять, как способствовать развитию характера и спортивной порядочности, необходимо учитывать уровень развития культуры, моральные нормы и ценности определенных людей или групп, этап морального развития. Поэтому есть смысл воспользоваться данными, полученными в результате использования теории социального научения и структурно-эволюционного подхода.

#### Способствует ли физическое воспитание развитию характера

Большинство из нас считают, что занятия физической культурой автоматически обеспечивают развитие характера, повышение уровня нравственности и воспитание в духе спортивной порядочности, однако доказательств этому не так уж и много (Hodge, 1989). Занятия физической культурой и спортом сами по себе не делают людей лучше или хуже. Спорт и физическая культура воспитывают характер, однако процесс обучения предполагает регулярное использование определенных методов.

В одном исследовании учеников 5-го класса разделили на экспериментальную и контрольную группы (Romance, Weiss, Voskoven, 1986). Все дети участвовали в 8-недельной программе, занимаясь одинаковыми видами физической активности. По

отношению к представителям экспериментальной группы применяли специальные стратегии морального развития, связанные с физической активностью. К примеру, проводились баскетбольные поединки команд, состоящих из 2 человек. После матчей проводилось обсуждение, в процессе которого каждый ученик объяснял, как определяли, кто будет выполнять бросок по кольцу, и насколько это было справедливо. Ученики контрольной группы не проводили таких поединков.

У представителей экспериментальной группы отмечали существенное повышение уровня морального развития в отношении как спортивной, так и повседневной деятельности. Очевидно, что посредством физической активности с использованием эффективных стратегий можно развивать уровень морального развития. Отсутствие подобных изменений у детей контрольной группы говорит о том, что сама по себе физическая активность не способствует повышению уровня моральных убеждений. •

#### Методы, способствующие развитию характера

На рис. 26.3 показаны 6 методов, полученных в результате использования подходов социального научения и структурно-эволюционного, которые способствуют развитию характера.



*Метод 1:* определение понятия «спортивная порядочность» в конкретном контексте

*Метод 2:* подкрепление и поощрение спортивного поведения и наказание неспортивного

*Метод 3:* моделирование соответствующего поведения

*Метод 4:* обоснование

- «почему»
- «намеренность» действий
- «принятие на себя роли»
- поощрение эмпатии

*Метод 5:* обсуждение нравственных дилемм

*Метод 6:* формирование нравственных дилемм и выбора в практической деятельности

**Рис. 26.3. Методы, направленные на нравственное развитие и воспитание спортивной порядочности**

1. Определение понятия «спортивная порядочность» в конкретном контексте или программе. Как мы уже знаем, не существует единого общепринятого определения понятия «спортивная порядочность». Без конкретного определения ваши подопечные не будут знать, что вы подразумеваете под приемлемым и неприемлемым поведением. Вам следует дать собственное определение этому понятию. Табл. 26.1 представляет пример письменного кодекса для молодых спортсменов, в котором дается определение спортивного и неспортивного поведения.

**Если не дано определение понятию «спортивная порядочность», занимающиеся не будут понимать, что представляет собой приемлемое и неприемлемое поведение**

2. Подкрепление и поощрение спортивного поведения. Наказывайте игроков за недостойное поведение. Будьте последовательны в подкреплении и наказании соответствующих действий и поведения.

3. Моделирование соответствующего поведения. Поскольку действия более красноречивы, чем слова, очень важно, чтобы специалисты в области спорта и физической культуры служили образцом спортивной порядочности. Легче сказать, чем сделать, не так ли?

Вполне вероятно, что специалисты также могут допускать ошибки (например, потерять контроль и получить технический фол за споры с арбитрами). Когда они теряют контроль, то должны признать свою ошибку и извиниться перед игроками или учениками.

Некоторые тренеры, строго требующие от своих игроков соблюдения принципов спортивной порядочности, считают, что в их обязанности входят споры с арбитрами попытки защитить свою команду. Такие тренеры, несмотря на благость их намерений, должны осознать, что, демонстрируя не совсем спортивное поведение, они тем самым «подрывают» собственные усилия, направленные на то, чтобы повысить уровень спортивной порядочности своих подопечных.

#### Спорт и физическая культура развивают характер

**Таблица 26.1. Письменный кодекс спортивной порядочности молодых спортсменов**

Область отношения	Спортивное поведение	Неспортивное поведение
Поведение по отношению к Арбитрам	Задавание вопросов арбитрам в установленной форме (например, подача протеста капи таном ко манды)	Споры, оскорбление
Поведение по отношению к Соперникам	Уважительное отношение к соперникам	Споры, саркастические замечания, агрессивные действия

Поведение по отношению к товарищам по команде	Конструктивная критика и положительное подбадривание	Отрицательные или саркастические замечания, споры
Поведение по отношению к зрителям	Положительные высказывания в адрес зрителей	Споры, отрицательные замечания, оскорбление
Выполнение или нарушение правил	Выполнение всех правил	Использование правил в своих интересах (например, каждый ребенок должен принимать участие, поэтому тренер говорит более слабым игрокам, чтобы они в день проведения важного матча притворились больными)
Данные Gould (1981)		

4. Объясните свой взгляд на соответствующее (приемлемое) поведение. Только тогда, когда люди усвоят основной нравственный принцип определения что такое хорошо и плохо, можно ожидать, что они будут вести себя должным образом в различных ситуациях. Поэтому необходимо логически обосновывать различные компоненты кодекса спортивной порядочности. Здесь важно выделить ключевые элементы различных уровней морального рассуждения — альтруизм, собственный интерес, объективные правила и нравственный баланс, которые базируются на взаимно достигнутых или определенных соглашениях (Weiss, 1987). Следует регулярно доводить рациональное обоснование поведения до сведения занимающихся. Например, если несколько подростков постоянно не разрешают участвовать в игре своему менее физически подготовленному товарищу, необходимо обеспечить, чтобы этот подросток также принимал участие в игре, и объяснить причину такого решения (например, «Важно относиться к другим так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам»).

Обращайте внимание на существенную роль намерения в действиях. Способность выявлять намерение развивается в возрасте 7—8 лет (Martens, 1982). С 10-летним ребенком уже можно говорить о взятии на себя той или иной роли (представить в роли другого). Затем можно включить более высокие уровни эмпатии, то есть способность двух людей учитывать перспективы друг друга при принятии решения (Newman, New-man, 1991). Многие тренеры ставят спортсменов судить поединки своих одноклубников. Это помогает лучше понять правила игры, а также увидеть игру с позиций арбитра.

5. Обсуждайте нравственные дилеммы и выбор. Эффективное нравственное воспитание предполагает использование внутреннего диалога и группового обсуждения нравственных дилемм и выбора. Нравственная дилемма требует от человека решить, что правильно и что неправильно с точки зрения морали. Можно также использовать для обсуждения такие темы, как нарушение правил, когда и почему должны выступать травмированные спортсмены (Bredemeier, Shields, 1987).

6. Внедрение нравственных дилемм и выбора в практику. Приводим некоторые дилеммы, которые вы можете предложить молодым спортсменам (Weiss, 1987):

- обеспечение спортсменов неодинаковой по качеству экипировкой;
- разработка упражнений, обеспечивающих неравные условия, например, один из спортсменов все время играет в защите;
- разработка упражнений, при выполнении которых у спортсменов может возникнуть соблазн посмеяться над кем-нибудь, например, демонстрация неадекватного выполнения умений или проведение эстафеты неравными по силе командами;
- разработка упражнения, при выполнении которого имеются равные возможности демонстрации достаточно жесткой игры.

После того как спортсмены попытаются разрешить предложенные дилеммы, обсудите моральные рассуждения, лежащие в основе решений.

Подобные методы, направленные на развитие характера и спортивной порядочности, требуют времени и усилий. Для достижения оптимального результата их следует применять регулярно.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ ХАРАКТЕРА

Для осуществления практической деятельности необходимо учитывать целый ряд факторов, таких как роль тренера и преподавателя физического воспитания в нравственном развитии; значение победы; как обучать нравственному поведению за пределами игрового поля.

### Используйте логическое обоснование правильности и неправильности действий

#### Когда «нападать» на травмированную ногу соперника

*Родд и Кевин, два борца одинакового уровня, встретились в поединке. Родд травмировал левое колено, взял тайм-аут и затем снова вышел на ковер. Видно, что у него болит травмированное колено и он не может переносить вес на травмированную ногу. Представьте себя на месте Кевина и ответьте на следующие вопросы:*

*Следует ли вам атаковать соперника с травмированной стороны, поскольку вам будет легче набирать очки?*

*После того как вы захватите соперника, следует ли вам оказывать дополнительное воздействие на его травмированную ногу, чтобы положить его на лопатки?*

*Следует ли вам избежать проведения действий по отношению к травмированной ноге соперника, если счет матча почти равный?*

*Следует ли вам полностью избежать проведения действий по отношению к травмированной ноге соперника и попытаться действовать только с неповрежденной стороны?*

### **Роль наставника в развитии характера**

Некоторые люди считают, что тренеры и преподаватели физического воспитания не имеют никакого отношения к процессу нравственного воспитания молодых спортсменов и что этим должны заниматься родители и церковь. Трудно согласиться с такой точкой зрения, поскольку и преподаватели физического воспитания, и тренеры, и инструкторы по физической подготовке, в той или иной мере влияют на развитие характера своих подопечных. Например, тренеры принимают решение, спорить с арбитрами или нет или когда играть травмированному спортсмену. Эти решения очень часто влияют на нравственное развитие занимающихся.

**Тренеры, преподаватели физического воспитания и инструкторы по физической подготовке могут оказывать положительное влияние на развитие характера своих подопечных**

### **Двойственная роль победы**

Достижение победы оказывает двойственное влияние на развитие характера (Martens, 1982). С одной стороны, акцентирование внимания на достижении победы вынуждает некоторых спортсменов прибегать к различным уловкам, нарушать правила и вести себя не так, как подобает настоящему спортсмену. С другой стороны, если спортсмен противостоит искушению прибегнуть к уловкам или совершить другие безнравственные действия, несмотря на большую важность достижения победы, усвоенный урок нравственности имеет очень большое значение.

### **Перенос усвоенных уроков**

Беспочвенным является утверждение, что усвоенные уроки нравственности в гимнастическом зале, плавательном бассейне или игровой площадке автоматически «переносятся» на другие ситуации. Чтобы это произошло, «урок» должен быть расширен (Danish, Petitpas, Hale, 1992). Если вы хотите обучить молодых людей моральным ценностям посредством занятий спортом и физической культурой, необходимо обсудить с ними, как осуществляется перенос усвоенных нравственных ценностей в другие сферы деятельности. Например, если тренер хочет, чтобы его подопечные сотрудничали друг с другом за пределами спортивной площадки, он должен обсудить с ними, как и когда командная деятельность может быть использована в других ситуациях (например, работа над школьным проектом).

**Если вы хотите воспитать моральные ценности посредством занятий спортом и физической культурой, необходимо обсудить, как осуществляется перенос усвоенных моральных ценностей на другие аспекты деятельности**

## **РЕАЛЬНЫЕ ЭКСПЕКТАЦИИ**

К сожалению, приходится констатировать, что развитие спортивной порядочности и характера посредством занятий спортом и физической культурой представляет собой далеко не совершенный процесс (Martens, 1982). Невозможно охватить всех сразу. Мы, очевидно, будем свидетелями больших успехов и крупных неудач. Осознавая несовершенство природы или сущности развития характера и оставаясь реалистами в своих ожиданиях, мы сможем с оптимизмом смотреть в будущее.

## **РЕЗЮМЕ**

Не существует единого определения понятия «спортивная порядочность». Моральные убеждения, тесно связанные с понятием спортивной порядочности, имеют отношение к уровню когнитивного развития. Анализ 5 уровней моральных убеждений (Naan, Aeerts, Cooreg, 1985) отражает постепенность их развития. Основываясь на подходе социального научения и структурно-эволюционном подходе, ученые определили 6 методов нравственного развития: 1) определение того, что вы подразумеваете под понятием «спортивная порядочность»; 2) подкрепление и поощрение спортивного поведения и наказание неспортивного;

3) моделирование соответствующего поведения;

4) обоснование приемлемости или неприемлемости определенных действий, с акцентом внимания на наличии намеренности действий, взятие на себя определенных ролей и потребность в эмпатии; 5) обсуждение моральных дилемм и 6) формирование моральных дилемм и выбора в практической деятельности.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Дайте определение понятиям «моральные убеждения», «развитие характера» и «нравственное поведение».
2. Что собой представляет подход социального научения к развитию характера и спортивной порядочности? Приведите три основных способа, благодаря которым осуществляется социальное научение.
3. Опишите структурно-эволюционный подход к моральным убеждениям и развитию.
4. Расскажите о 5 этапах морального развития, описанных Хааном.

5. Охарактеризуйте взаимосвязь между моральным убеждением и нравственным поведением с позиций использования их на практике.

6. Объясните каждый из приведенных ниже методов, направленных на развитие характера и спортивной порядочности:

- определение понятия «спортивная порядочность» в конкретном контексте;
- подкрепление и поощрение спортивного поведения и наказание неспортивного;
- объяснение вашего понимания соответствующего поведения;
- обсуждение нравственных дилемм;
- формирование нравственных дилемм и выбора на практике.

7. Почему преподаватель физического воспитания или тренер играют важную роль в развитии характера и воспитании спортивной порядочности?

8. Как необходимость достижения победы оказывает и положительное и отрицательное влияние на воспитание спортивной порядочности и моральное рассуждение?

9. Почему важно обучать «переносу» усвоенных нравственных принципов?

# 27

## ГЛАВА

# Проблемы пола в спорте и физической культуре

Несмотря на изменения, происшедшие за последние 20 лет, по-прежнему существуют различия между мужчинами и женщинами, занимающимися спортом, с точки зрения возможностей заниматься, психо-социальных ориентации и реакций на занятия спортом.

В этой главе вы узнаете о

- том, имеются ли подтверждения стереотипных взглядов на место мужчин и женщин в спорте
- социальных различиях между мужчинами и женщинами
- дискриминации в отношении спортсменов
- влиянии пола на ориентацию достижения и экспектации
- конфликте ролей

### ПОЛОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ - ФАКТЫ И ДОМЫСЛЫ

Под половыми различиями подразумевают либо биологически обусловленные различия между мужчинами и женщинами, либо социальные и психологические характеристики и поведение первых и вторых (Gill, 1992). Понятие «половая роль» включает структуру отношений, поведения, умений и навыков, присущую мужчинам и женщинам. В большинстве ранее проводившихся исследований о различиях между спортсменами обоего пола использовался подход, основанный на биологических различиях между мужчинами и женщинами.

Меккоби и Джеклин (Maccoby, Jacklin, 1974) проанализировали свыше 2000 книг и статей, чтобы выяснить, какие представления о биологически обусловленных половых различиях в социальном поведении, уровне интеллектуального развития и мотивации имеют подтверждение. Однако прежде чем мы познакомимся с выводами ученых, прочтите приведенные ниже высказывания и определите, справедливы ли они?

1. Женщины в большей мере вовлечены в общественную деятельность.
2. Для женщин характерны более низкие уровни самооценки.
3. Женщины обладают более выраженными вербальными способностями.
4. Мужчины более агрессивны.
5. Мужчины в большей степени аналитики.
6. Мужчины превосходят женщин в визуально-пространственных способностях.
7. Мужчины превосходят женщин в способностях к математике.

8. Для женщин характерно отсутствие мотивации к достижению. Меккоби и Джеклин (1974) выявили только четыре области, в которых наиболее очевидны половые различия: способность к математике, визуально-пространственная способность, вербальная способность и агрессивность. Последующий анализ (Jacklin, 1989) результатов исследований показал, что половые различия в этих областях весьма незначительны и не являются биологически обоснованными; более того, сходство значительно превосходит различия. При наличии очевидных различий в восприятии и поведении мужчин и женщин критическую роль играют ситуационные факторы. Иными словами, различия возникают в том случае, когда мужчины и женщины принимают на себя разные роли в различных условиях. Биологический подход к изучению различий между мужчинами и женщинами не учитывает сложного и вариативного характера поведения, обусловленного полом. Именно поэтому большинство психологов в настоящее время изучают половые различия с психо-социальной точки зрения.

**Результаты последних исследований демонстрируют больше сходства, чем различий в способностях мужчин и женщин, причем эти различия не являются биологически обусловленными**

## **СТРУКТУРЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕВОЧЕК И МАЛЬЧИКОВ**

Практически с самого рождения взрослые по-разному относятся к девочкам и мальчикам. Мальчикам в большей степени разрешают знакомиться с окружающим их физическим миром. Девочки, как правило, имеют меньше свободного времени, чем мальчики, что, естественно, ограничивает их возможности заниматься физической культурой и спортом. Девочкам, как правило, говорят:

- смотри, чтобы тебя не ударили, когда ты будешь играть
- следи, чтобы твое платье не запачкалось
- не уходи далеко от дома.

Дочери являются маленькими девочками отцов и маленькими помощницами матерей. Их оберегают и ориентируют на выполнение посильных работ по дому (Coakley, 1990). Поэтому возможности девочек достичь социальной независимости и компетентности в спорте весьма ограничены.

### **Структуры занятий спортом**

Достигая подросткового возраста, девочки, как правило, осознают, что занятия контактными видами спорта, требующими проявления значительной силы и мощности, могут подорвать их популярность среди сверстников (Coakley, 1990). Исследование учащихся 712 средних школ (1989 г.) показало, что мальчики отдают предпочтение занятиям футболом (42299), баскетболом (26662) и бейсболом (19368), тогда как девочки предпочитают заниматься баскетболом (17011), волейболом (16306) и легкой атлетикой (13478). Девочки и мальчики отдают предпочтение различным видам спорта, вместе с тем очень небольшое число девочек занимается даже своими любимыми видами спорта. Когда у девочек возникает желание заниматься спортом, они весьма часто сталкиваются с различными проявлениями дискриминации.

**Практически с раннего возраста взрослые поощряют изучение окружающего мира мальчиками, а также их занятия физической культурой и спортом, в то же время ограничивая «свободу» девочек и «оберегая» их от окружающего мира**

**Девочки отдают предпочтение другим видам спорта, чем мальчики; очень небольшое количество девочек занимается даже своими любимыми видами спорта**

## **ДИСКРИМИНАЦИЯ В СПОРТЕ**

В течение многих лет в спортивные программы для мужчин традиционно вкладывали значительно больше средств. В 1974 г. средства бюджета, выделенные на развитие спортивных программ для юношей средних школ США, в 5 раз превышали сумму, выделенную на развитие школьных спортивных программ для девушек.

Такая ситуация обусловила принятие в 1972 г. Документа IX. Он гласит, что ни одному жителю США не может быть отказано в участии в программе физических занятий, финансируемых правительством, на основе половой дифференциации. Несмотря на принятие такого документа, ситуация изменилась не настолько, как хотелось бы.

### **Темпы увеличения количества занимающихся**

В 1971 г. (до принятия Документа IX) в средних школах США занимались спортом 300000 девушек; к 1991 г. эта цифра возросла до 1,9 миллиона, что составило 36 % от общего числа учащихся средних школ, занимающихся спортом (в 1971 г. было 7.5 %). Тем не менее число юношей, занимающихся спортом, по-прежнему значительно превышает количество девушек, которые занимаются спортом.

**В первые 10 лет после принятия Документа IX количество спортсменов в США существенно увеличилось, однако число юношей-спортсменов значительно превышает число девушек, которые занимаются спортом**

## **Анкета половой роли Бема**

В 1970-х годах некоторые психологи стали изучать строгое интерпретирование понятий женских и мужских характеристик, присущее полу поведение и ориентацию половой роли (Bern, 1974, 1978; Spence, Helmreich, 1978). Благодаря разработке анкеты половой роли Бема и анкеты личностных атрибуций появилась возможность изучать половые роли. Бем (Bern) выдвинул предположение, что мужчины не обязательно должны обладать только мужскими характеристиками, а женщины — только женскими.

Используя указанные выше анкеты, испытуемых классифицировали в зависимости от показателей мужских и женских характеристик. Имевших высокие показатели женских и низкие — мужских характеристик классифицировали как женоподобных; имевших высокие показатели мужских и низкие — женских характеристик классифицировали как мужеподобных; имевших высокие показатели и-женских, и мужских характеристик классифицировали как гермафро-дитных, а имевших низкие показатели женских и мужских характеристик — как недифференцированных (табл. 27.1).



### Мужчины и женщины могут (и, по всей видимости, должны) иметь как мужские, так и женские характеристики

Эти две анкеты использовали для изучения спортсменов, занимающихся различными видами спорта. Рисберг, Дрейпер и Эверетт (Wrisberg, Draper, Everett, 1988) выявили некоторые различия касающиеся мужских и женских характеристик, которые зависели от того, занимаются ли спортсмены командными или индивидуальными видами спорта. Так, спортсменов обоего пола, занимающихся командными видами спорта, чаще всего классифицировали как мужеподобных или гермафродитных, тогда как спортсменов, занимающихся индивидуальными видами спорта, чаще всего классифицировали как женоподобных.

<b>Т а б л и ц а 27.1. Классификации на основании показателей мужских и женских характеристик</b>			
Маскулинность			
		Низкие	Высокие
Выражен- ность женских признаков	Низкие	Недифферен- цированные	Мужеподобные
	Высокие	Жено- подоб- ные	Герма- фродит- ные

#### Поведение, обусловленное полом

Результаты, о которых говорилось выше, мало что сообщают о поведении спортсменов и занимающихся, обусловленном полом, а также не объясняют поведения спортсменов обоего пола (Gill, 1992). Так, спорт высших достижений требует проявления напористого, соревновательного поведения. Более высокие показатели мужских характеристик у спортсменок, по всей видимости, отражают их частичное совпадение с аспектом соревновательности или ориентацией на достижение (Gill, Deeter, 1988). В то же время в одном исследовании был выявлен более высокий уровень соревновательности спортсменов обоего пола по сравнению с неспортсменами обоего пола (Gill, Dzewal-towski, 1988). Таким образом, уровни соревновательности не зависят от пола.

#### *Использование домыслов для сохранения дискриминации*

*Чтобы обосновать дискриминацию в отношении спортсменок, используется множество всевозможных «мифов» о последствиях занятий спортом для женского организма. Исследования в области медицины и спорта показали абсолютную несостоятельность следующих представлений:*

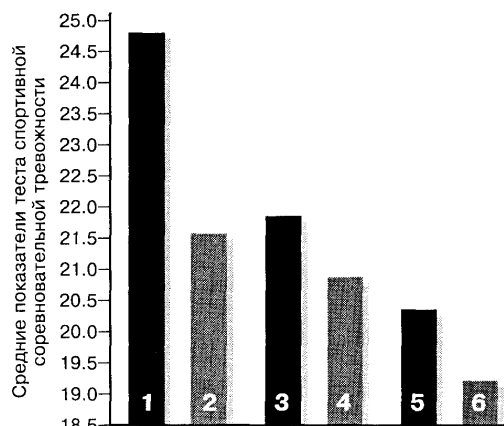
- *интенсивные занятия спортом могут привести к определенным трудностям при родах;*
- *занятия многими видами спорта отрицательно влияют на функцию репродуктивных органов женщины;*
- *женщины в большей степени, чем мужчины, подвержены травмам;*
- *интенсивные физические нагрузки приводят к нарушению менструальной функции;*
- *занятия спортом увеличивают мышечную массу у спортсменок, что делает их менее привлекательными;*
- *занятия контактными видами спорта делают женщин менее женственными.*

Результаты двух исследований показали, что половые роли в большей степени, чем пол, влияют на реакции мужчин и женщин, занимающихся спортом и физической культурой. В первом исследовании спортсмены обоего пола заполнили анкету половой роли Бема, а также выполнили тест для определения уровня личностной тревожности во время соревнования (см. главу 6). Спортсменки с явно выраженными женскими характеристиками имели самые высокие показатели личностной тревожности, тогда как мужчины с явно выраженными мужскими характеристиками — самые низкие показатели (рис. 27.1.; Anderson, Williams, 1987). У мужчин и женщин с проявлением гермафродитности половых ролей отмечали средние уровни соревновательной личностной тревожности. Во втором исследовании изучали степень восприятия усилия и болевых ощущений мужчинами при выполнении изнурительной физической нагрузки на велоэргометре. У мужчин с выраженными мужскими и гермафродитными характеристиками наблюдали более низкие уровни восприятия усилия и физического напряжения по сравнению с мужчинами, у которых были женские характеристики (Reieski, Best, Griffith, Kenney, 1987). Таким образом, на основании обычной дихотомии мужчин/женщин практически невозможно понять обусловленное полом поведение в спорте и физической культуре.

**Чтобы понять обусловленное полом поведение людей, занимающихся спортом и физической культурой, необходимо рассматривать традиционные различия между мужчинами и женщинами в контексте культурных и общественных ожиданий**

## ПОЛ И МОТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ

Имеют ли мужчины и женщины различные мотивации? Первые исследования мотивации к достижению успеха и мотивации к избежанию неудачи (два основных элемента теории мотивации достижения) показали, что мотивы достижения у женщин не позволяют предсказать их поведения, связанного с достижением, в отличие от мотивов мужчин (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953). Поэтому в последующих исследованиях теории мотивации достижения женщин не использовали в качестве испытуемых.



**Рис. 27.1.** Средние показатели спортивной соревновательной тревожности в зависимости от квалификации, половой роли и пола. 1 — женщина с женскими характеристиками; 2 — мужчина с женскими характеристиками; 3 — женщина с гермафродитными характеристиками; 4 — мужчина с гермафродитными характеристиками; 5 — женщина с женскими характеристиками; 6 — мужчина с мужскими характеристиками. Данные Anderson, Williams (1987)

**В большинстве ранних исследований поведения, связанного с достижением, в качестве испытуемых использовали только мужчин. Поэтому полученные результаты нельзя использовать применительно к женщинам**

#### Половые различия в установках на достижение

В одном из ранних исследований рассматривали половые различия в мотиве избежания успеха или так называемую боязнь успеха. По мнению Матины Хорнер (M. Horner, 1972), боязнь успеха влияет на поведение достижения. Она считает, что женщинам присущ более высокий уровень боязни успеха, чем мужчинам, поскольку достижение успеха женщиной имеет для нее отрицательные последствия, особенно в ситуациях, ориентированных на достижение.

Для доказательства своей гипотезы исследовательница предложила студентам медицинского колледжа написать небольшой рассказ, который начинался с предложения: «После сдачи экзаменов Мери (или Том) оказалась одной из лучших в своем классе». Если рассказ содержал отрицательные последствия достижения учащейся успеха, считалось, что для испытуемого характерна боязнь успеха. Отрицательные истории написали 10 % юношей и 62 % девушек. На основании этих результатов, а также данных, свидетельствующих, что женщины с высоким уровнем боязни успеха выступают хуже, чем женщины с низким уровнем боязни успеха, Хорнер сделала вывод, что для женщин характерен более высокий уровень боязни успеха, чем для мужчин, и что этот мотив отрицательно сказывается на их выступлении в ситуациях достижения.

Однако в результате последующих исследований ученые сделали вывод, что для женщин не характерен более высокий уровень боязни успеха по сравнению с мужчинами; по их мнению, на реакции повлияла «боязнь поведения, не соответствующего половой роли».

**Бытует мнение, что низкий уровень достижений у женщин обусловлен боязнью несоответствия половой роли поведения, а не боязнью успеха**

#### Половые различия в спорте высших достижений

Не так давно Джилл и Дитер (Gill, Deeter, 1988) разработали анкету спортивной ориентации (АСО), которая позволяет оценить три различных вида мотивации в спорте высших достижений:

- соревновательность — ориентация достижения на участие и стремление к достижению успеха;
- ориентация на победу — стремление добиться победы и избежать поражения;
- ориентация на цель — акцент на достижение личной цели.

Воспользовавшись анкетой спортивной ориентации, ученые выявили следующие различия между мужчинами и женщинами:

- для мужчин характерны более высокие показатели соревновательности и ориентации на победу, тогда как для женщин — более высокие показатели ориентации на цель;
- мужчины в большей степени занимаются соревновательной деятельностью;
- женщины в равной степени с мужчинами занимаются несоревновательными видами деятельности.

На основании результатов приведенных выше исследований можно заключить, что мужчины более восприимчивы к социальному сравнению и ориентированы на победу, тогда как женщин в большей степени интересует улучшение собственных результатов. Эти различия касаются только спорта.

Для спортсменов-мужчин более характерна ориентация на достижение победы, тогда как женщины-спортсменки в большей степени стремятся к улучшению собственных результатов

## ЭКСПЕКТАЦИИ И ПОЛ

Экспектации являются надежным показателем поведения достижения и уровня физической активности (например, Eccles, Harold, 1991; Feltz, 1988). Имеются веские доказательства различий в экспектациях у мужчин и женщин. В ранних исследованиях отмечали более низкие экспектации у женщин.

### Соображения, связанные с заданием и ситуацией

Половые различия в уверенности, как правило, отмечаются в ситуациях достижения, которые:

- предусматривают социальное сравнение и оценку (например, соревнование);
- обеспечивают двусмысленную или неявную обратную связь;
- включают задания, воспринимаемые как ориентированные на мужчин (Lenney, 1977).

### ПОЛОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ И УВЕРЕННОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ДАННЫЕ

- Чем более «мужским» считается задание, тем выше уровень уверенности мужчины по сравнению с женщинами. Это наиболее важная переменная, которая влияет на уровень уверенности.
- Мужчины более уверены в себе по сравнению с женщинами при выполнении двигательных заданий, хотя эти различия незначительные.
- Мужчины выполняют задания несколько лучше, чем женщины, независимо от того, выполняется ли задание в одиночку или в командном соревновании.
- Различия в уровнях уверенности между мужчинами и женщинами в последнее время усугубляются (Lirgg, 1991).

В частности, у женщин отмечаются сниженные экспектации, если они рассматривают задание как «мужское», если обратная связь двусмысленная и неясная, а также при высокой степени социального сравнения. Если же задание является, так сказать, нейтральным с точки зрения пола (рассматривается как такое, что может выполняться как мужчинами, так и женщинами), а степень социального сравнения невысокая, у женщин не отмечаются сниженные уровни уверенности в себе (Corbin, Nix, 1989; Petruzzello, Corbin 1988; Stewart, Corbin, 1988). Уровень уверенности женщин может также повысить специфическая обратная связь, связанная с физической активностью.

### Модель экспектации выбора активности Экклеса

По мнению Экклеса (Eccles), половые различия в экспектациях и значении развиваются на протяжении определенного периода времени и зависят от половой роли, социально-культурных норм, социализации, а также индивидуальных особенностей и индивидуального опыта (Eccles, 1985, 1987; Eccles, Harold, 1991). Мы уже отмечали, какую большую роль играет процесс социализации в отношении того, как у юношей и девушек формируется соответствующее, обусловленное половой ролью поведение; модель Экклеса учитывает эти факторы, а также признает, что экспектации являются ключевыми детерминантами выбора и поведения достижения (рис. 27.2).

**Экспектации (а также социальная среда, половые роли и индивидуальные различия) — ключевые детерминанты выбора и поведения достижения**

### ПОЛОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СПОРТЕ И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ: ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ЭККЛЕСА

- Родители оценивают способности дочери заниматься спортом намного ниже, чем способности сына.
- Родители создают сыновьям более благоприятные условия для занятий спортом, чем дочерям.
- Учителя более высоко оценивают спортивные способности юношей, чем девушек; что касается способностей к математике или чтению, половая дифференциация не применяется
- Юноши воспринимают более высокую значимость своей спортивной деятельности для родителей по сравнению со спортивной деятельностью девушек.

Экклес не так давно изучала выбор деятельности в спортивной среде, акцентируя внимание на половых различиях, обусловленных различиями в социализации между юношами и девушками. Она обследовала 3000 подростков с позиций выбора активности и на протяжении 3 лет наблюдала за 1000 из них, чтобы определить, изменился ли их выбор со временем. Она установила, что половые различия в отношении детей к спорту проявляются в раннем возрасте и являются довольно значительными. Эти различия влияют на то, как подростки оценивают свои способности и в какой степени они оценивают значение спорта. Половые различия, по всей видимости, в большей степени обусловлены социализацией половых ролей, чем врожденными различиями в способностях. Ученицы 1-го класса более отрицательно, чем мальчики оценивают уровень своих спортивных способностей и придают спорту меньшее значение. Они считают себя менее способными заниматься спортом, чем

другими видами деятельности, а также считают спорт менее важной сферой деятельности. Мальчики же рассматривают спорт как не менее (или даже более) важную сферу деятельности, чем другие, а также более уверены в своих спортивных способностях, по сравнению с девочками.

Модель, предложенная Экклес, представляет собой своеобразную теоретическую схему для изучения половых различий в области спортивных достижений и занятий спортом, которые действительно имеют место. Они являются следствием влияния родителей, школы и стереотипов половой роли на ожидания и ценности.

## КОНФЛИКТ РОЛЕЙ И ЖЕНЩИНА-СПОРТСМЕНКА

По мнению многих ученых, женщины испытывают своеобразный конфликт, который проявляется во влиянии на их женственность занятий спортом и физической культурой. Представления и ожидания общества в отношении спортсменов «сталкиваются» с понятиями женственности. Аллисон (Allison, 1991) отмечает, что идеалы женственности в эпоху королевы Виктории — грациозность, красота, покорность и пассивность — «вступают в конфликт» с идеалами женщины-спортсменки — агрессивность, сила и достижение. Таким образом, спортсменки сталкиваются с явным противоречием: если они успешно выступают в спортивных состязаниях и демонстрируют поведение, характерное для спортсменов, они тем самым ставят под угрозу восприятие своей женственности и могут испытывать психологическую тревогу, стараясь «примирить» эти конфликтующие или противоречивые ожидания.

### Двойное противоречие

Ученые накопили достаточно фактов, свидетельствующих о несовместимости занятий спортом с идеалами женственности. Например, все еще существуют отрицательные стереотипы о соответствии полу различных видов физической активности. Кейн (Кейн, 1988) обнаружил, что звание спортсмена имеет большое значение для престижа учащихся средних школ мужского пола и в то же время оно непристижно для учащихся женского пола. Девушки спортсменки, занимающиеся командными видами спорта, пользуются значительно меньшей популярностью среди своих сверстников (как юношей, так и девушек), чем те, которые занимаются такими соответствующими их полу видами спорта, как теннис и гольф.

Согласно имеющимся данным, конфликт ролей не представляет собой значительной проблемы для спортсменок

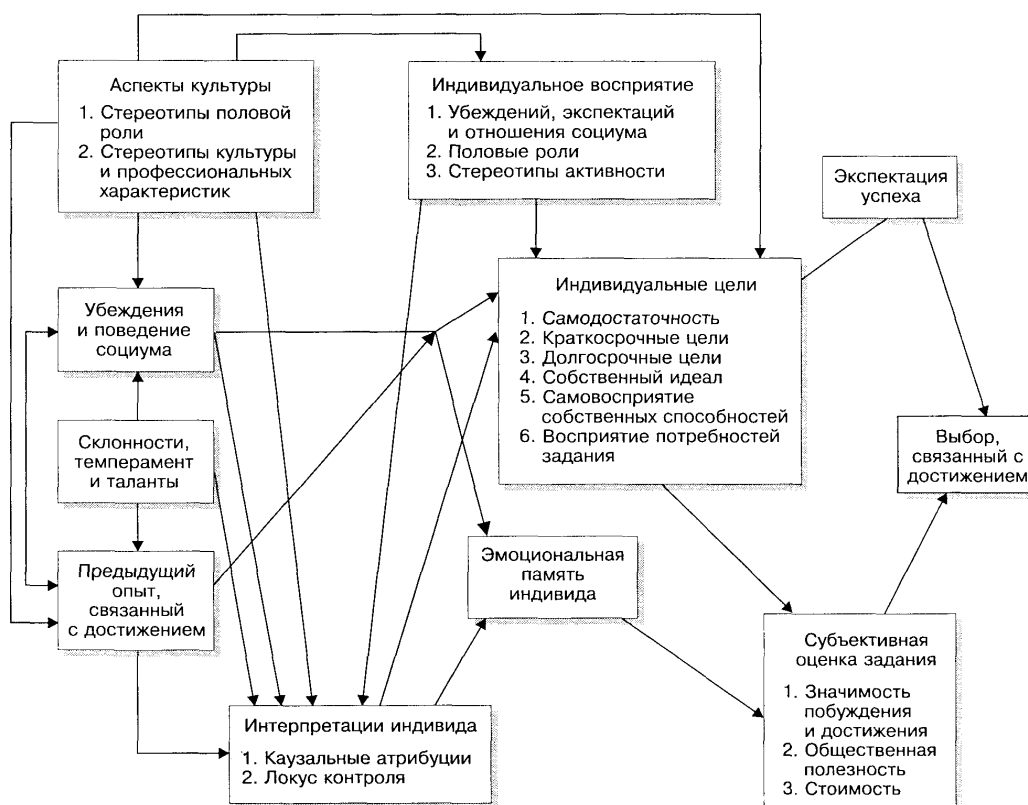


Рис. 27.2. Модель достижения и выбора активности Экклес. Данные Eccles, Harold (1991)

## Работа тренера с женщинами-спортсменками

*В результате исследований, а также на основании практического опыта были выявлены факторы, которые мотивируют спортсменок принимать участие в соревнованиях. Тренеры должны учитывать эти факторы, если хотят обеспечить адекватные окружающие условия для спортсменок, позволяющие им достичь совершенства как на игровой площадке, так и за ее пределами.*

*Спортсменки:*

- ценят дружбу;
- сотрудничают и помогают друг другу, акцентируя усилия на единстве команды;
- больше ценят личные достижения, чем достижение победы;
- имеют реальные представления о своих способностях;
- как правило, внимательны к чувствам своих товарищей по команде;
- более положительно, чем мужчины-спортсмены, реагируют на демократичного тренера;
- прилагают все усилия, чтобы достичь личных и командных целей;
- предпочитают, чтобы не подвергали сомнению их уровень уверенности в себе;
- стремятся установить личные взаимоотношения с тренерами; отдают предпочтение тренерам, которые проявляют эмпатию и открыто общаются;
- лучше реагируют на положительную обратную связь, чем на критику.

**Женщины могут столкнуться с явным противоречием, когда успех в спорте приравнивается к отсутствию женственности**

### Как часто возникает конфликт ролей

В большинстве исследований конфликта ролей у спортсменок изучали уместность занятий женщин различными видами спорта и физической культуры. По данным Сейдж и Лау-дермилк (Sage, Loudermilk, 1979), только 20 % из обследованных спортсменок испытывали конфликт ролей и только 20% из них испытывали этот конфликт в значительной мере. Возможно, учащиеся колледжа являются достаточно зрелыми, чтобы уверенно чувствовать себя в роли спортсменок.

Чтобы проверить это предположение, Ант-роп и Аллисон (Anthrop, Allison, 1983) провели исследование, в котором участвовали спортсменки — учащиеся средних школ, и получили приблизительно такие же результаты. Только для 11 % испытуемых конфликт ролей представлял собой значительную проблему. Такие же результаты были получены и в ряде других исследований (Allison, Butter, 1984; Desertrain, Weiss, 1988). Тем не менее, несмотря на отсутствие эмпирических подтверждений, ученые по-прежнему ведут исследования в этом направлении (Allison, 1991), что, несомненно, отражает нежелание отказаться от традиционного представления о женщинах-спортсменках.

Вряд ли уместно считать, что конфликт ролей является основной проблемой, связанных с результатами выступлений спортсменок; проблемы, с которыми сталкиваются спортсменки, не являются следствием общественных стереотипов.

## Из опыта работы с женщинами-спортсменками

*Некоторые общие замечания...*

- спортсменки, как правило, считают, что тренер обладает большой властью, в отличие от других руководителей, и предпочитают обсуждать с ним все свои проблемы;
- спортсменки отдают предпочтение сотрудничеству;
- спортсменки, как правило, делятся своими чувствами с другими женщинами, а не с мужчинами.

*... Некоторые комментарии женщин по поводу различных аспектов спорта и физической активности:*

- «Мною движет не только желание победить, но и желание хорошо сыграть, координируя свои действия с действиями других».
- «Женщины очень чувствительны. Они болезненно реагируют на малейшее замечание тренера. По всей видимости, нам требуется больше положительных эмоций, чем мужчинам».
- «Когда у меня снижается уровень уверенности в себе, мне трудно воспринимать отрицательные замечания со стороны тренера. Это похоже на то, что меня бьют, когда я лежу».
- «Мужчины не должны думать, что слезы на глазах спортсменки — признак слабости. Слезы помогают мне выразить мои чувства. Не страшно, когда ты чувствуешь себя плохо и выглядишь расстроенной. Слезы помогают мне преодолеть плохое настроение».
- «Мне нравится быть спортсменкой. Все мои одноклубники — мои лучшие друзья, и даже мужчины с уважением относятся ко мне благодаря моим спортивным способностям».
- «Если моя соперница слишком слаба, я не получаю удовольствия от победы».
- «Женщины-тренеры, по-моему, способны лучше понять чувства игроков, чем тренеры-мужчины. Главное здесь, очевидно, — эмпатия».
- «Чтобы эмоционально подготовиться к игре, я использую собственный метод. Я очень благодарна тренеру за то, что он не проводит «натаскивания» перед игрой, в противном случае он бы не позволил мне сконцентрировать внимание на предстоящей игре» (данные Bredemier et al., 1991; Anshel, 1990).

### Спортивный опыт женщин

Женщины-ученые стали инициаторами проведения большего числа исследований, посвященных женщинам-спортсменкам, чем мужчины.

Во многих аспектах отмечается большое сходство между спортсменами и спортсменками. Вместе с тем для женщин характерна очевидная ориентация на сотрудничество. Однако в этом направлении еще предстоит провести исследования.

## РЕЗЮМЕ

Результаты исследований показывают, что уже с раннего детства происходит социализация различных ролевых ожиданий девочек и мальчиков. Многие различия между ними в спортивной и других видах деятельности обусловлены скорее всего ориентацией половой роли. Эти различия во многом способствуют политике дискриминации в отношении женского спорта.

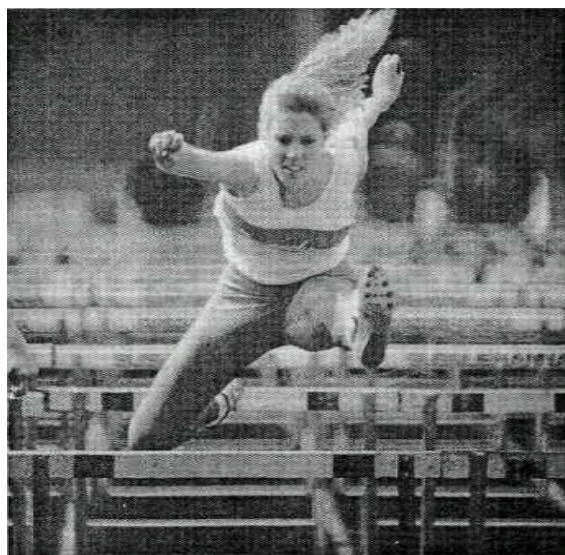
Различия в ожиданиях и уровнях уверенности в своих силах наблюдаются между спортсменами обоего пола и особенно в том случае, если спортсменки считают, что занимаются

«мужскими видами». Модель выбора активности, предложенная Экклес, обеспечивает теоретическую основу для изучения потенциальных различий между женщинами и мужчинами, занимающимися спортом. Несмотря на то, что было достаточно много написано о предполагаемом конфликте ролей у женщин-спортсменок, результаты последних наблюдений показывают незначительность этой проблемы.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие есть три метода социализации девочек и мальчиков? Кратко охарактеризуйте их.
2. Расскажите об анкете половой роли Бема.
3. Расскажите о концепции боязни успеха Хор-нер. Какие выводы были ею сделаны, что показали последующие исследования?
4. Какие мотивы позволяет оценить анкета спортивной ориентации?
5. В каких ситуациях спортсменки испытывают снижение уверенности в себе по сравнению со спортсменами?
6. Кратко охарактеризуйте модель достижения Экклес, обратив внимание на выбор активности и ожиданий, половые различия и интерпретацию половых различий.
7. Дайте оценку заявлению: «Женщины сталкиваются с конфликтом ролей в процессе спортивных состязаний». Подтверждают ли это заявление результаты исследований.
8. В последних исследованиях женщин просили описать свой опыт занятий спортом и физической культурой. Какие три основных вывода можно сделать на основании полученных данных?
9. Опишите некоторые атрибуты и характеристики женщин-спортсменок. Какое они имеют значение для тренерской деятельности?

## ФИНИШ



Теперь вы должны хорошо разбираться в методах, которые можно использовать, чтобы обеспечить психические изменения и развитие. Эти знания помогут вам выбрать наиболее соответствующие пути достижения целей вашей программы развития психологических умений и навыков.

Являясь специалистом в области психологии спорта и физической культуры, вы несете ответственность за использование на практике полученных знаний. Используйте активный подход к профессиональной деятельности, который мы рассматривали в самом начале этой книги; реализуйте идеи, изложенные на страницах этой книги, и постоянно оценивайте свои методы на основании собственного профессионального опыта. Используйте гимнастический зал, плавательный бассейн и спортивную площадку в качестве лаборатории, постоянно совершенствуя и обогащая свои знания. Обращайтесь к этой книге, если у вас возникнут какие-то проблемы в процессе вашей практической деятельности.

**К О Н Е Ц**