МИНИСТЕРСТВО СПОРТА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

**Областное государственное казенное учреждение**

**«Спортивная школа олимпийского резерва «Олимпиец»**

«Общение тренера со спортсменами»

**Иркутск**

**Роль общение тренера со спортсменами**

По времени общения тренера со спортсменами уступает только общению спортсменов с членами семьи (а иногда и превосходит). Именно через него проходит обучение, передача знаний, воспитание спортсменов. Поэтому процессу общения тренер должен уделять большое внимание.

Общение тренера с воспитанниками должно быть непрерывным, обращаться нужно по возможности к каждому спортсмену, поскольку в противном случае одни спортсмены будут думать, что тренер их игнорирует («Почему он не говорит мне ничего?»), а другие – что он к ним придирается («Почему он делает замечания только мне одному?»). Нарушение внутригруппового общения приводит, как правило, к нарушению взаимодействия, а порой и конфликтам между спортсменами.

**Факторы, обуславливающие эффективность общения тренера   
со спортсменами**

Эффективность общения определяется многими факторами: одни из них управляемы и поэтому могут специально организовываться для того, чтобы цель общения была достигнута с наибольшей вероятностью; другие неуправляемы, по крайней мере, в момент общения, и поэтому должны лишь учитываться тренером при построении стратегии и тактики общения (рис.1).

Рис. 1. Факторы, обуславливающие эффективность общения тренера со спортсменами

**Внешние факторы общения**

К внешним факторам общения относятся: ситуация, в которой проходит общение, обстановка общения, личность спортсмена и социально-психологические особенности спортивного коллектива, отношение воспитанников к тренеру.

Ситуация общения во многом определяет и характер, и эффективность общения. Одно дело общаться в спокойной ситуации, другое дело – в напряженной соревновательной или конфликтной ситуации. В последнем случае меньше возможностей реализовать цель общения, так как тренер сталкивается с внутренним сопротивлением спортсмена. В конфликтной ситуации усиливается роль психологических установок, предвзятости мнений, логические доводы воспринимаются плохо. С другой стороны, в напряженной ситуации, вызванной отсутствием информации для достижения значимой цели, общение тренера со спортсменами может быть облегчено, поскольку последние ждут помощи извне, чтобы выйти из тупика.

Эффективность общения во многом зависит от того, в какой обстановке оно проходит. При этом в зависимости от целей общения тренера со спортсменами обстановка должна меняться. Разговор по душам предполагает некоторую спокойную обстановку. Для проведения деловых совещаний, обсуждения поведения спортсмена и т.д. необходима строго официальная обстановка.

Отношение спортсменов к тренеру может выступать как своеобразный психологический барьер. Например, в одном случае спортсмен желает обсуждать предмет разговора, в другом – нет, с одним тренером будет откровенным, с другим – скрытным, лживым, по одним вопросам спортсмен высказывается прямо, по другим – отмалчивается, по третьим может солгать.

**Личностные особенности спортсменов, значимые для общения**

Эффективность общения тренера со спортсменами зависит от личностных качеств последних, важнейшими из которых являются: социальный статус в спортивной группе, психологические установки спортсменов, их возрастные и половые характеристики, моральный облик (убеждения, мировоззрение, идеалы, мотивы занятий спортом), уровень интеллектуального развития, интересы, склонности, степень внушаемости, коммуникабельность (то есть легкость установления контактов с другими людьми). Рассмотрим наиболее важные из них.

Социальный статус спортсмена по отношению к тренеру ниже, что придает процессу их общения субординационную окраску. Тренер обладает правом не только убеждения, но и приказа, распоряжения, принуждения. Однако это не может служить основанием для проявления им высокомерия. Общение с высока создает психологический барьер между тренером и спортсменами.

Особое значение имеет учет социального статуса спортсмена в спортивном коллективе. Лидер будет реагировать на педагогические воздействия тренера иначе, чем новичок или спортсмен, занимающий низкое положение в коллективе. Лидеры могут оказывать большое противодействие воспитательным мерам, если их позиция расходится с позицией тренера.

Возрастные особенности спортсменов часто затрудняют общение, поскольку ребенок убежден, что его все равно не поймут. Для более успешного общения тренера с детьми необходима некоторая трансформация его позиции в сторону позиции ребенка. Иногда удается преодолеть психологический барьер, рассказав о своем собственном поведении в детстве в аналогичных ситуациях и дав оценку своих поступков с позиции ребенка и с позиции взрослого.

Подростковый возраст характеризуется чередованием периодов «закрытости» и «открытости» в общении. «Закрытость» отмечается в 13-ти и в 15-летнем возрасте (хотя бывают сдвиги во времени наступления этого периода), а «открытость» - в 14-ти и 15-летнем. «Закрытость» проявляется в стремлении подростка оградить свой внутренний мир, защитить от постороннего давления еще не сложившиеся представления о себе, образ своего «я». В этот период даже нейтральные вопросы могут вызвать у подростков неадекватную реакцию.

В периоды «открытости» подросток, наоборот, нуждается в беседе о себе, о своих проблемах, переживаниях, о происходящих в нем переменах. Причем если эту потребность младших подростков могут удовлетворить и сверстники, и взрослые, то старшие подростки остро нуждаются в общении именно со взрослыми, так как перед ними стоит задача жизненного самоопределения, выбора профессии, пути дальнейшего образования. Здесь, тренер, пользующийся авторитетом у спортсменов, может оказать им немалую помощь.

Психологические установки, как тренеров, так и спортсменов играют большую роль в общении. Они могут служить серьезным препятствием для установления контакта. Предубежденность спортсменов против тренера, не обладающего в их глазах авторитетом, может быть временной (из-за первого неблагоприятного впечатления о нем, из-за усталости) и устойчивости, вызываемой всей системой взглядов и установок спортсмена (например, на тактику игры команды, на систему тренировочного процесса). В первом случае от тренера требуется мягкость, во втором – твердость позиции. Иногда полезно временно скрыть цель беседы и начать разговор издалека, а затем, преодолев ситуативную предубежденность, начать разговор в соответствии с целью общения.

Устойчивые психологические характеристики спортсменов, такие как свойства темперамента и характера, эмоциональная возбудимость, общительность или замкнутость, комфортность, также влияют на эффективность общения. Высокая эмоциональная возбудимость или недостаточная развитость некоторых волевых качеств у юных спортсменов могут препятствовать общению с ними тренера. Если спортсмен обладает нерешительностью, высокой эмоциональной возбудимостью, тренер должен, прежде всего, подумать о том, как в общении с ним воздействовать на его волю, как предупредить его эмоциональные вспышки, чтобы сохранить содержание беседы. Если же спортсмен с твердым характером, эмоционально сдержанный, то на первый план тренер должен поставить содержание беседы, а эмоциональные тонкости можно заранее не учитывать.

Общительные спортсмены, в отличие от замкнутых, стремятся к межличностным контактам, сопереживают другим и ждут от них также эмоциональных проявлений. Тренеру легче вступить с такими спортсменами в контакт, чем с замкнутыми, которые ограничивают круг своего общения близкими людьми. Правда, при этом у замкнутых людей связи более устойчивы и глубоки, в то время как у общительных субъектов многие связи ситуативны и поверхностны.

**Поведение тренера**

Эффективность общения тренера со спортсменами во многом зависит от поведения самого тренера, от его манеры держаться. Важен внешний вид тренера. Он должен быть аккуратно одет, причесан. Он не должен показывать, что чем-то расстроен, озабочен, наоборот, нужно демонстрировать сосредоточенность, уверенность, целеустремленность.

Очень важно говорить с воодушевлением. Заинтересованность тренера передается спортсменам, заставляет их серьезней относиться к услышанному. И, наоборот, равнодушный или назидательный тон, речевые штампы, затасканные фразы вызывают безразличие спортсменов к словам тренера. Мешает нормальному общению использование тренером «громких фраз». Не способствует общению и декларирование общеизвестных истин.

Команды должны произноситься твердо, с волевым нажимом в голосе. Причем предварительная команда произносится отчетливо, громко, протяжно, а исполнительная – резко, отрывисто. Если команда отдавалась безразличным тоном, она выполняется спортсменами вяло, небрежно. Нельзя исправлять ошибки и делать замечания мимоходом и бесстрастным тоном. Разговаривая со спортсменом, нужно смотреть ему в глаза.

Молодым спортсменам импонирует поза тренера, при которой туловище прямое, плечи разведены, живот подтянут, руки свободно опущены вниз. Позу, при которой туловище отклонено назад, подбородок приподнят, руки сложены на груди, ноги расставлены, спортсмены будут оценивать как самоуверенную, надменную, неуважительную по отношению к ним.

Спортсменам не нравится, когда тренер держит руки в карманах, сжимает их в кулаки, облокачивается на гимнастический снаряд, приподнимает плечи, сжимает челюсти. Это не способствует установлению контакта, взаимному доверию.

**Психологический такт**

Эффективность общения во многом зависит от самого тренера, от того, как он себя держит со спортсменами. Психологический такт – это качество, присущее тренеру-мастеру, тренеру-интеллигенту.

Психологический такт базируется на многих качествах, называемых в обиходе душевными: доброжелательности, чуткости, отзывчивости, искренности. Тактичный тренер может быстро и безошибочно разобраться в возникшей ситуации, понять трудности общения для того или иного спортсмена, определить его состояние и с учетом этого найти единственно правильное решение, подобрать подходящую форму воздействия, найти верные слова, интонацию, чтобы не поставить спортсмена в неловкое положение.

Тактичный тренер будет терпеливо относиться к спортсмену, если его медлительность связана с особенностями темперамента, а не покрикивать на него, будет проявлять особый такт при дефектах речи спортсмена, относиться с сочувствие к подростку, проявляющему неуклюжесть, или к девочке, боящейся выполнить упражнение. Тактичный тренер не должен позволять себе «выворачивать наизнанку» душу спортсмена, чтобы докопаться до мотивов его поступков, отношения к учебе и жизни.

Отличают тактичность от нетактичности следующие психологические особенности личности педагога:

-естественность и простота обращения без фамильярности;

-доверие без попустительства;

-серьезность тона без натянутости;

-ирония и юмор без насмешливости;

-требовательность без мелочной придирчивости, грубости;

-доброжелательность без заласкивания;

-деловой тон без раздражительности;

-своевременность воспитательного воздействия без поспешности;

-принципиальность и настойчивость без упрямства;

-внимательность и чуткость к спортсменам без подчеркивания этого;

-отдача распоряжений без упрашивания;

-обучения без подчеркивания своего превосходства в знаниях и умениях;

-выслушивание без выражения безразличия.

**Культура речи тренера**

Одним из слагаемых коммуникативного мастерства тренера является культура речи. Кто владеет культурой речи, тот при прочих равных условиях – уровне знаний и методическом мастерстве – достигает большего авторитета и больших успехов в воспитательной работе.

Культура речи – широкое и емкое многокомпонентное понятие, но прежде всего – это грамотность построения фраз. Твердое знание грамматических правил дает возможность правильно излагать свои мысли, придает речи стройный, осмысленный характер, что облегчает восприятие и понимание объяснений, замечаний, команд тренера. Грамматически правильное построение речи обеспечивает ее содержательность, логическую последовательность, понятность. И напротив, небрежное, бездумное отношение к языку часто приводит к досадным двусмысленностям, к речевым казусам.

Второй составляющей культуры речи тренера являются простота и ясность изложения. Одну и ту же мысль можно выразить в доступной для понимания форме или наоборот, придать речи такой наукообразный вид, что ученики не сумеют понять, что же от них требуется, что они должны усвоить. Умение рассказать просто о сложном, сделать доходчивым отвлеченное основывается на ясности мышления тренера, на образности и жизненности приводимых для пояснения примеров.

Третья составляющая – выразительность. Она достигается как подбором нужных слов и синтаксических конструкций, так и активным использованием основных компонентов выразительности устной речи – тона, динамики звучания голоса, темпа, пауз, ударения, интонации, дикции.

Итак, компонентами культуры речи тренера является:

-грамотность построения фраз;

-простота и ясность изложения;

-выразительность (интонация и тональность, темп речи, паузы, динамика звучания голоса, словарное богатство, образность речи, дикция);

-грамотное произношение слов из обыденной речи (правильное ударение в словах, исключение диалектных слов);

-правильное использование специальной терминологии (исключение режущих слух устойчивых выражений, исключение лишних слов в командах, исключение жаргонных и модных словечек);

-немногословие;

-речедвигательная координация.

Тон речи тренера должен быть спокойным, уверенным, властным. Однако, для этого необходимо, чтобы сам тренер был спокойным, убежденным в правильности отдаваемых распоряжений, своих поступков, оценок действий и поступков спортсменов. Крайне нежелателен назидательный, менторский тон – он обычно отталкивает спортсменов от тренера; чем старше спортсмен, тем в большей степени у него выражено стремление к самоутверждению, признанию.

Культура речи тренера связана с речедвигательной координацией, под которой понимают умение одновременно показывать и объяснять упражнение, не нарушая при этом ни качества исполнения упражнения, ни плавности и выразительности речи. Это умение особенно слабо развито у тренеров с небольшим стажем работы.

**Стили общения тренеров**

Выделяется несколько стилей общения. Один из них основывается на привязке стиля общения к стилю руководства: авторитарному стилю руководства соответствует авторитарный (императивный) стиль общения, демократическому стилю руководства – демократический стиль общения. При этом речь не идет об их отождествлении, так как стиль руководств характеризуется не только стилем общения, но и способом принятия решения (единоличным или коллегиальным), ориентацией на инициативность подчиненных или же на жесткую регламентацию их активности ит.д. Поэтому стиль общения относится к стилю руководства как часть к целому.

Авторитарный и демократический стили общения различаются по форме выражения воздействий, частоте использования тех или иных форм воздействия на спортсменов и широте общения (Таблица 1).

Приведенные в таблице данные не следует толковать так, будто тренеры с авторитарным стилем общения используют только инструктаж, команды и т.п., а тренеры демократического стиля – только предложения, советы и обсуждения. Все эти формы передачи информации могут использоваться тренерами с различным стилем общения, однако, при этом частота их использования разная.

У тренеров демократического стиля в содержании обращений воспитательная информация, связанная с побуждением к самостоятельности и инициативности, к совместным обсуждениям вопросов и т.д., почти отсутствует; организационная же, отражающая четкость, порядок работы, выражена на среднем уровне. Из форм обращений преобладают неодобрения и замечания, часто выражаемые в ироничном и резком тоне.

Таблица 1

Характеристика стилей общения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характеристика общения** | **Стиль общения** | |
| **Авторитарный** | **Демократический** |
| Вид воздействия | Инструктаж, команда,  приказ, указание | Предложение, совет,  обсуждение |
| Форма выражения воздействия | Категорическая, резкая, неодобрительная, раздраженная | Спокойная, дружелюбная, одобрительная |
| Широта общения со спортсменами | С избранным кругом | Со всеми спортсменами |

Для тренеров демократического стиля управления характерно преобладание воспитательной информации, использование одобрений, приветливого тона обращений. Неодобрение они выражают очень редко. Обращения адресуются в основном сильным спортсменам.

Либеральный стиль руководства характеризуется большим объемом организационной информации, меньшим объемом учебной информации, частыми замечаниями, приветливым тоном обращений.

Тренеры-автократы уделяют больше внимания общению с администрацией и меньше – с родителями своих спортсменов. Тренеры демократического стиля уделяют равное внимание общению с руководством, родителями спортсменов, коллегами и спортсменами, а тренеры-либералы мало общаются со спортсменами.

На соревнованиях тренеры чаще, чем на тренировках, используют авторитарный стиль общения (требования, замечания, порицания, команды, указания).

Стили общения тренеров со спортсменами зависят и от психологических особенностей самих наставников. Для тренеров-экстравертов характерными приемами являются следующие: обращение к спортсменам дружески на «ты», теплый тон общения, использование шуток, юмор, выражение уверенности в успехе спортсмена. Эти тренеры часто одобряют действия спортсменов, предупреждения и замечания делают в мягкой форме, в конфликтной ситуации ограничиваются мягкими упреками.

Для тренеров-интровертов более характерно обращение к спортсменам холодно, сдержанно, на «вы», частное проявление раздраженного тона общения, гнева, с использованием нелестных для спортсменов эпитетов, более частое использование порицаний, чем поощрений, высказываемых в жесткой форме.

Из этого описания следует, что тренеры-интроверты более склонны к авторитарному стилю общения.