

КОМУНІКАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СПОРТСМЕНА

В. Ф. АНТОНЕЦЬ

В теперішній час підготовка спортсменів високого класу не може бути максимально ефективною, якщо вона обмежена тільки тренувальним процесом. Безперечною умовою успіху в спортивній діяльності є обов'язкова наявність у кожного спортсмена високого комунікативного потенціалу. Комунікативна діяльність спортсмена – одна із сторін спорту. Спортсмени спілкуються між собою і як партнери, і як суперники, відбувається також спілкування між спортсменом і тренером, від якого залежить доля спортсмена. Спортсмен спілкується також із суддями, уболівальниками, глядачами, журналістами т. ін. В командних видах спорту функція спілкування найбільш складна, але і в індивідуальних видах спорту спортсмен виступає у складі команди, тому і там є всі види спілкування. Спортсмену важко правильно побудувати взаємовідносини з усіма учасниками комунікаційної взаємодії.

Спілкування – процес установа і розвитку контактів між людьми, який зароджується потребою у спільній діяльності та включає в себе обмін інформацією, відпрацювання єдиної стратегії взаємодії, сприйняття та розуміння іншої людини.

Комунікативний потенціал – це системна якість особистості. В основі комунікативного потенціалу лежить ряд більш простих характеристик, первинних характеристик, таких, як екстравертованість – інтровертованість, товариський – відлюдний. Комунікативний потенціал показує здатність людини встановлювати, налагоджувати, підтримувати спілкування з людьми, знаходити канали комунікації, будувати стратегію і тактику контактів. Комунікативний потенціал є головним показником у разі виявленні здібностей до організаторської і керівної роботи, лідерських спрямувань особистості.

Аналіз літературних джерел свідчить, що проблема комунікативної діяльності спортсмена не була предметом спеціального дослідження, разом з тим її актуальність як у теоретичному, так і в практичному аспекті обумовили вибір теми статті: «Комунікативні особливості діяльності спортсмена».

Мета статті – виявити і обґрунтувати педагогічні аспекти взаємовідносин спортсмена з тренером, з партнерами по команді, із суперниками. Предметом дослідження є педагогічні умови та шляхи покращення комунікативного потенціалу спортсмена.

Для вирішення поставлених завдань були використані такі методи дослідження: теоретичний аналіз та узагальнення спеціальної літератури, опитування, анкетування, педагогічний експеримент, статистичні методи обробки отриманих результатів.

Завдання дослідження:

1. Зробити аналіз літературних джерел стосовно комунікативної діяльності спортсмена.
2. Дати загальну характеристику основним аспектам комунікативної діяльності спортсмена.
3. Виявити психолого-педагогічні механізми формування комунікативного потенціалу спортсмена.

Стосунки з тренером. У системі «тренер-спортсмен» тренеру належить провідна роль не тільки в організації навчально-тренувальної діяльності, але і в організації спілкування зі спортсменом. Ставлення спортсмена до тренера багато в чому залежить від того, як тренер ставиться до спортсмена.

Одна з головних психологічних професійних якостей тренера – комунікативна активність [1].

Тренер часто грає символічну роль батька або старшого брата. В першому випадку, коли є велика різниця у віці, діти готові слухатися і повністю підкорятися, але у відповідь потребують батьківської турботи. Якщо різниця у віці невелика, тренер може грати роль старшого брата. Особливо це вдається заслуженому майстру спорту, який має авторитет у підлеглих як знаменитий спортсмен [2].

У колективі існують формальна і неформальна структури. Формальна структура будується на основі ділового спілкування, виконання соціальних ролей, наприклад, керівник-підлеглий. Неформальна структура будується на відносинах симпатії-антипатії в середині колективу.

Тренер, насамперед, – формальний керівник, але він тоді користується авторитетом, коли є і неформальним лідером. Лідери повинні бути і серед самих спортсменів, але якщо тренер не є головним лідером, то така команда малоефективна.

П. Уільямс, баскетбольний менеджер США, вказує на основні моменти діяльності лідера, які забезпечують його успішну діяльність: прозорливий лідер бачить те, чого поки ще не існує; сильний лідер не боїться показатись слабким; успішний лідер не боїться провалів; чим глибша криза, тим більше можливостей; сучасний лідер – це слуга спортсменів.

Наші дослідження рівня задоволення спортсменом своїми стосунками з тренерами дозволили виявити, які якості тренерів найбільш імпонують спортсменам.

Опитування спортсменів виявило їхні думки щодо трьох компонентів взаємовідносин із тренерами – гностичному, емоційному і поведінковому. Показник зі гностичного компонента характеризує оцінку спортсменом компетентності тренера, його сприйняття тренера як спеціаліста. Емоційний компонент дає уявлення про те, наскільки тренер симпатичний спортсмену як людина. Поведінковий компонент дає уяву про особливості спілкування, взаємодії тренера і спортсмена. Досліджували представників таких видів спорту, як: гімнастика, легка атлетика, волейбол.

Для виявлення порівнювальних даних по кожному із компонентів міжособистісної взаємодії була визначена середня арифметична оцінка (у 8-бальній шкалі) – чим більший показник, тим більше задоволення спортсмена своїми взаємовідносинами з тренером. Порівнювальні дані показані в таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Порівнювальні дані взаємовідносин із тренером

Показник	Чоловіки	Жінки	P
Гностичний	4,4 ±0,02	5,2 ±0,13	<0,01
Емоційний	4,6 + 0,02	4,5 +.0,13	>0,05
Поведінковий	4,3 ±0,02	4,9 ±0,13	<0,05
Сума	13,3 +.0,43	14,6 ±0,05	< 0,001

Вивчення отриманих даних показало, що проблема стосунків між тренером і спортсменом на рівні високої спортивної майстерності стоїть достатньо гостро. Тільки чотири спортсмени, майстри спорту (три жінки і один чоловік) повністю задоволені своїми взаємовідносинами із тренером.

Як можна побачити з таблиці, у чоловіків найбільша ступінь задоволеності емоційним контактом із тренером, нижче міститься рівень оцінки компетентності тренера, і на третьому місці поведінковий компонент ставлення.

У спортсменок більш високий рівень задоволеності за гностичним компонентом, трохи менший – за поведінковим, а найменший – за емоційним показником. Жінки більше, ніж чоловіки, задоволені професійною кваліфікацією своїх тренерів, більш сприятливо складається їхнє реальне спілкування і тільки в емоційному плані різниця між чоловіками та жінками незначна. В цілому жінки більше, ніж чоловіки, задоволені взаємовідносинами із тренером, що виражається у високому підсумковому показнику.

Таким чином, спортсмени різної статі по різному підходять до оцінки своїх стосунків із тренером. Жінки найбільше цінують своїх тренерів як спеціалістів, але вони менше задоволені емоційною стороною взаємовідносин. Чоловіки ж пред'являють не дуже великі претензії до особистості тренера, вони бажають бачити в ньому більш компетентного спеціаліста, а також більш налагоджені реальні взаємодії з тренером. Тому тренер, будуючи свої взаємовідносини зі спортсменами, повинен враховувати, що його підлеглі різного полу пред'являють різні вимоги до окремих сторін міжособистісної взаємодії, і, відповідно, звертати увагу, в першу чергу, на ті з них, які більше всього потребують корекції.

Між стажем спільної роботи і задоволеністю рівнем взаємовідносин є помітний позитивний зв'язок. Найбільш сильний взаємозв'язок є між стажем спільної роботи і гностичним компонентом. Це говорить про те, що на досягнення «інтелектуальної сумісності» потрібно більше часу, ніж на визначення того, наскільки тренер симпатичний як особистість або на налагодження спільних дій. Тому тренеру, який не має великого стажу роботи із спортсменом або командою, необхідно особливу увагу звернути на рівень задоволення спортсменами його діловими якостями, так як гностичний компонент найбільш підлягає змінам збігу часу, цілеспрямована робота щодо здобуття тренером авторитету як спеціаліста може суттєво підвищити ефективність взаємовідносин у цілому.

Стосунки з партнерами. Між спортсменами складаються як ділові, формальні, так і неформальні відносини. Характер цих відносин здебільшого визначає тренер. Тренер повинен

налагодити стосунки з лідерами команди, приділити особливу увагу менш підготовленим спортсменам.

У структурі команди найголовніше місце посідає лідер. Існує декілька визначень щодо поняття лідер.

Лідер – член групи, який у певній ситуації здатний робити суттєвий вплив на поведінку інших членів групи. Лідер – індивід, який здатний грати центральну роль в організації спільної діяльності і регулюванні взаємовідносин в групі.

Лідер – член групи, за яким вона визнає право приймати рішення в різних для неї ситуаціях.

Між поняттями «лідер» і «керівник» є суттєва різниця: лідер висувається стихійно у сфері міжособистісних відносин в рамках конкретної невеликої групи; керівник вибирається або призначається; лідер здійснює керівництво, враховуючи прийняті в конкретній групі норми, діяльність керівника виступає як регламентуючий суспільством правовий процес; керівник, на відміну від лідера, має у своєму розпорядженні певну систему офіційних санкцій; лідерство більше залежить від настрою групи, керівництво – явище більш стабільне; сфера діяльності лідера обмежена малою групою, керівник представляє групу у більш широкій соціальній сфері [3].

Дослідження показують, що існують дві головні лідерські ролі:

роль інструментального або ділового лідера, діяльність якого спрямована на вирішення поставленого перед групою завдання;

роль експресивного або емоційного лідера, діяльність якого переважно спрямована на особисті стосунки.

Можливе поєднання цих двох ролей однією людиною. Але ці ролі сильно відрізняються.

В командних спортивних іграх лідери відіграють велику роль. За своїми особистими якостями вони відрізняються від інших членів команди.

Тренер польської жіночої збірної команди з баскетболу Т. Хуцинський обстежував за тестами баскетболісток і встановив, що лідерам найбільш характерні такі якості, як: віра в себе і в свої можливості, незалежність, бажання домінувати над іншими, активність, енергійність у діях, несприйняття традиційної ролі жінки. При цьому присутня певна імпульсивність і впертість. Інші люди їх сприймають як оригінальних особистостей, але часом і ексцентричних, які погано переносять фрустрацію. Вони є особами, здатними до усвідомлення наслідків своєї поведінки, пред'являючи високі вимоги до себе [4].

Далі Т. Хуцинський називає низку якостей, які повинні бути присутні у лідера в ігрових видах спорту. Найважливішими до них належать такі: мотивація, яка спонукає гравця до досягнення найкращого результату; вміння проявити себе у команді, гравці якої його сприйматимуть і зможуть із ним взаємодіяти; гарний настрій, виявлення таких рис, як правдивість, порядність, рівні стосунки з усіма членами команди; спокійне сприйняття помилок партнерів, уміння, як їм запобігти; уміння запобігати негативним ситуаціям у команді, які можуть на неї негативно вплинути; вміння взяти на себе відповідальність у важливі моменти гри; володіння хорошою виконавською майстерністю і високим відсотком результативності кидків; умінні організувати взаємодію в атаці; вміння організувати індивідуальну атаку чи організувати індивідуальний захист.

Безпосередньо на змаганнях спортсмени спілкуються між собою за допомогою різних комунікативних засобів.

В. Рум'янцева провела дослідження спілкування гандболісток у ході змагань. У цих умовах використовуються вербальні і невербальні засоби спілкування. До вербальних належать мова, поєднання мови з мімікою, мови з жестами, мови зі спільними діями. До невербальних засобів – сумісні дії, жести, міміка та їх різні поєднання. Невербальні засоби переважають. Вони використовуються гравцями за середніми показниками у 65% випадках, а вербальні – тільки в 35%.

За характером передачі інформації у спілкування гандболісток представлено орієнтуючий, стимулюючий і оціночно-експресивний зміст його. Орієнтуюча інформація дає знати об'єкту спілкування про наявність ситуації, про розташування партнерів, про переміщення партнерів і суперників. Стимулююча інформація спонукає гравців до конкретних ігрових дій, адекватних ситуаційному моменту, або закріплює дії, які уже розпочалися. Оціночно-експресивна інформація використовується для вираження особистого ставлення до дій партнерів, суперників, а також до дій команди в цілому. У спілкуванні гандболісток переважає стимулююча інформація. Далі йде орієнтуюча інформація, а потім – оціночно-експресивна.

Спілкування партнерів під час змагань і навчально-тренувального процесу є невід'ємною частиною спортивної діяльності та рішуче впливає на її результативність.

Стосунки із суперниками. Спілкування із суперниками обумовлено специфікою виду спорту. О. Пуні за особливостями взаємодії суперників виділяє види спорту, в яких має місце безпосередній контакт між суперниками (єдиноборства і більша частина командних ігор); види спорту, в яких безпосередній контакт із суперниками відсутній (стрибки і метання в легкій атлетиці, стрибки у воду, важка атлетика та ін.); види спорту, в яких спортивна боротьба ведеться на паралельних курсах (спринтерський біг, плавання та ін.). В першій групі видів спорту, де здійснюється безпосереднє спілкування, взаємодія спортсменів побудована на співробітництві з партнерами і суперництві з членами команди супротивника. Тому тут дуже важлива взаємодія між членами команди і вміння не розкривати своїх планів перед суперником.

В актах «мовчазного» спілкування між суперниками психологічний аспект комунікації пов'язаний насамперед перцепцією та інтерпретацією дії суперника. Отримана таким шляхом інформація суттєва для розгадування його задумів, складання і регуляції своїх дій. Так, фехтувальники чітко сприймають переміщення один одного, випадки, відхили тулуба, рухи озброєної руки, а також особливості фігури, росту, довжини рук і ніг, гнучкість руху та ін. [6].

Від виду спорту залежить і прояв такої риси особистості, як конфліктність. Нами при вимірюванні конфліктності виявлено, що серед усіх досліджених спортсменів найменшу конфліктність показали гімнасти. Напевно, це пов'язано з характером спортивної діяльності в художніх видах спорту, де немає безпосереднього контакту суперників, а завдання – підкорити своєю майстерністю і чарівністю суддів і глядачів.

У рекордних видах спорту також відсутній безпосередній контакт, але ситуація тут інша. Особливо це помітно у видах спорту, де спортивна боротьба проходить на паралельних курсах. Суперники бачать один одного, відчувають чуже дихання і прагнуть випередити один одного. Тому легкоатлети і плавці проявили себе як конфліктні особистості.

Найбільшу конфліктність показали фехтувальники, що природно для контактних видів спорту. Очевидно, що вид спорту діє на характер спортсмена, а, з іншого боку, спортсмени, які прихильні до суперництва, вибирають контактні або рекордні види спорту з боротьбою на паралельних курсах.

Спілкування в ході спортивної діяльності є її невід'ємною частиною, воно безпосередньо діє на хід і результативність змагальної діяльності і відіграє важливу роль у спортивному житті загалом. Спортивна кар'єра спортсмена напряму залежить від того, як у нього складаються взаємовідносини з тренером, як він відчуває себе у команді, як проявляє себе, як лідер, наскільки він грамотно отримує інформацію про суперників, розгадує їхні задуми і приховує свої. Спілкування, таким чином, – професійно важлива якість для спортсмена. В його основі лежить властивість темпераменту – екстравертованість. Тому у великому спорті переважають екстраверти, але є ще частина інтровертів, які змушені якимось компенсувати відсутність спілкування. Спілкування особливо професійно важливе для представників командних видів спорту. В індивідуальних видах спорту спілкування допомагає спортсмену мати високий статус серед партнерів і надає змогу більш вільно спілкуватися з суперниками, не боятись їх і, певною мірою, в ході неформального спілкування робити психологічний натиск.

Список використаної літератури

1. Коломейцев Ю. А. Взаимоотношения в спортивной команде / Ю. А. Коломейцев. – М., 1984.
2. Николаев А. Н. Психология тренера в детско-юношеском спорте / А. Н. Николаев. – СПб., 2004.
3. Параносич В. Психодинамика спортивной группы / В. Параносич, Л. Лазаревич. – М., 1977.
4. Радионова А. В. Психология спорта высших достижений / А. В. Радионова. – М., 1979.
5. Хуцинский Т. Тренировка женщин-баскетболисток / Т. Хуцинский. – СПб., 2004.
6. Румянцева В. И. К вопросу об общении игроков гандбольных команд, / В. И. Румянцева // Вопросы психологической подготовки к соревнованиям в спорте. – Л. : ГДОИФК, 1972.
7. Уильямс П. Парадокс власти / П. Уильямс. – М., 2004.

Рецензент – кандидат наук з фізичного виховання і спорту, доцент Є. О. Павлюк.