**Введение**

Современный уровень спортивных достижений требует, чтобы тренер был знаком со многими проблемами подготовки спортсмена.

В настоящее время не только соревновательную, но и тренировочную деятельность, с ее сверхинтенсивностью и сверхобъемностью, следует рассматривать как экстремальную.

Стрессовые воздействия тренировок и соревнований могут быть значительно снижены, если они проходят в обстановке нормального социально-психологического климата.

В командных видах спортивной деятельности психологические закономерности общения, взаимоотношений и психологической атмосферы в командах, взаимопонимания между спортсменами, командой и тренером являются определяющим фактором сплоченности команд, фактором спортивного успеха.

Немало важное значение играет деятельность тренера, направленная на регулирование межличностных отношений в спортивной команде. Правильное формирование структуры межличностных отношений является обязательным условием спортивной деятельности, важным элементом, гарантирующим достижение общей цели.

Особенности внутригрупповых взаимоотношений, в условиях спортивной деятельности, освящены в работах Е.П. Ильина, Р.С. Немова, П.А. Рудика, Ю.Л. Ханина, А.Ц. Пуни, Б. Шеленбергера, Ю.А. Коломейцева и др.

Исследования авторов подчеркивают важность данной проблемы, но не смотря на существующий факт, на сегодняшний день в условиях массового спорта уделяется мало времени и внимания вопросам регулирования взаимоотношений в спортивной команде.

Объект исследования – система межличностных взаимоотношений в спортивной команде волейболисток.

Предмет исследования – особенности межличностных взаимоотношений волейболисток в процессе их подготовки.

Цель исследования – изучить особенности межличностных отношений волейболисток, разработать и внедрить план воспитательной работы по сплочению спортивной команды.

Гипотезой исследования является предположение о том, что изучение особенностей межличностных взаимоотношений волейболисток, реализация плана воспитательной работы по сплочению спортивной команды, позволит улучшить взаимоотношения в команде.

Задачи исследования:

1) Изучить и проанализировать данные литературных источников.

2) Определить свойства темперамента и особенности взаимоотношений спортсменок внутри команды.

3) Разработать план воспитательной работы по сплочению спортивной команды.

4) Экспериментально проверить эффективность плана воспитательной работы.

Теоретическая значимость работы заключается в дополнении психолого-педагогической теории спорта, положениями, связанными с управлением межличностными отношениями в спортивной команде.

Практическая значимость работы заключается в предложении комплекса тестов и разработке плана воспитательной работы по сплочению спортивной команды, которые могут быть использованы тренерами при подготовке девочек волейболисток.

**1. Социально-психологические аспекты межличностных отношений в сфере физической культуры и спорта**

**1.1 Психологические особенности межличностных отношений в группе**

Межличностные отношения – объективно переживаемые взаимосвязи между людьми.

Отношения людей обладают весьма большим разнообразием, отражая многогранные мотивы деятельности людей в различных областях производства, науки, просвещения, политики, управления государством, а также отношения в семье, с друзьями и товарищами. При этом часть этих отношений зависит от объективных факторов деятельности, эти отношения имеют социальную основу, в значительной мере могут быть просчитаны, они не зависят от воли и сознания людей, включённых в эти отношения (несмотря на то, что люди в них участвуют). Другая часть в большей мере определяется симпатиями и антипатиями, имеет эмоциональную «окраску», в них личность обладает иной ценностью. Человек может быть прекрасным специалистом производства, но быть плохим другом. Напротив, личное обаяние, умение общаться часто способствует решению политических, дипломатических, управленческих проблем. В связи с выше изложенным, в психологии принято выделять объективные, безличностные отношения и субъективные, межличностные отношения. Объективные отношения (политические, государственные, производственные) являются основными, определяющими, а межличностные отношения носят характер фона, они облегчают или осложняют протекание безличностных отношений, они редко возникают там, где нет объективной необходимости. Можно сказать, что межличностные отношения существуют внутри общественных отношений, реализуют эти отношения в деятельности конкретных личностей (в их общении, взаимодействии) [28].

Межличностные отношения в группеможно рассматривать в статике, в том виде, в каком они сформировались на данный момент времени, и в динамике, т.е. в процессе развития. В первом случае анализируются особенности существующей системы отношений, во втором – законы их преобразования и развития. Эти два подхода часто соседствуют друг с другом, взаимно дополняют друг друга.

Отношения в группах закономерно изменяются. Сначала, на исходном этапе группового развития, они бывают относительно безразличными (люди, не знающие или слабо знающие друг друга, не могут определённо относиться друг к другу), затем могут становиться конфликтными, а при благоприятных условиях превращаться в коллективистские. Всё это обычно происходит за сравнительно короткое время, в течение которого индивиды, составляющие группу, не могут измениться как личности [25]. Общественные отношения – это официальные, формально закреплённые, объективизированные, действенные связи. Они являются ведущими в регулировании всех видов отношений, в том числе межперсональных.

Межличностные отношения – это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закреплёнными, так и незакреплёнными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчёркивающими их эмоциональную содержательность. Взаимоотношения деловых и межличностных отношений в научном плане недостаточно разработаны.

Интерперсональные отношения включают три элемента:

а) когнитивный (гностический, информационный), предполагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях;

б) аффективный (эмоциональный), находит своё выражение в различных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональный компонент является ведущим из них;

в) поведенческий (практический, регулятивный), реализуется в конкретных действиях. В случаях, если один из партнёров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат обобщающиеся [28].

Возникновение того или иного отношения связано, прежде всего, с наличием у каждого человека определённой системы ценностей. Если облик, слова и поступки человека соответствуют ценностям личности его партнёра, то к этому человеку будет формироваться общее положительное отношение. Если же и внешний облик, и поведение человека противоречат ценностям партнёра по общению, то у последнего возникает к нему отрицательное или безразличное отношение. Отношение, таким образом, является постоянным атрибутом общения, оказывающим существенное влияние не только на процесс и результат взаимодействия партнёров, но также и на процесс развития личности [22].

Межличностные отношения в практике человеческой деятельности получили разностороннее развитие, приобрели многогранные формы. Спортивная деятельность нередко предъявляет значительные требования не только к специальной подготовке, но и к умению строить отношения с людьми, особенно в командных видах спорта. Межличностные отношения во многом определяются особенностями:

Пола – для женщин в межличностных отношениях характерно стремление к уменьшению социальной дистанции, установлению доверительных отношений. Межличностным отношениям мужчин свойственна эмоциональная сдержанность и конкретность. Им проще даётся общение с малознакомыми людьми. В межличностных отношениях они стараются поддержать свою репутацию, продемонстрировать свои способности.

Возраста – в возрастном плане определяющим фактором развития межличностных отношений является обеспечение психологического комфорта, защищённости. Такие отношения создают предпосылки для притяжения. Открытость отношений, свойственная юности, сменяется сдержанностью, закрытостью под влиянием культурных, профессиональных, национальных, образовательных условий.

Национальности – многие особенности межличностных отношений связаны с традициями, нормами морали и этики общения, принятыми той или иной нацией, народностью. Как правило, эти отношения осложняются отношением к религии, принадлежностью к социальному слою, свойственным данной нации или народности.

Свойств темперамента – влияют на формирование некоторых межличностных отношений. Установлено, что холерикам и сангвиникам легче удаётся установление межличностных контактов, а флегматики и меланхолики испытывают в этом очевидные затруднения. Вместе с тем, длительное поддержание межличностных отношений маловероятно в парах у лиц с подвижной нервной системой (сангвиников и холериков). Напротив устойчивые межперсональные связи образуются в парах, где одну из сторон представляют, лица с инертной нервной системой (флегматики и меланхолики).

Состояния здоровья – хронические заболевания довольно часто имеют отчётливые внешние признаки, в той или иной мере могут повлиять на межличностные отношения, настораживают партнёров по общению, вызывают у них чувство жалости, сострадания. Физические недостатки снижают уровень самооценки личности и, как следствие этого, затрудняет формирование межличностных отношений.

Профессии и некоторыми личностными характеристиками (межличностная привлекательность, совместимость, притяжение), совместная деятельность способствует формированию устойчивых межличностных отношений во всех сферах, в том числе и в спорте и физическом воспитании. Спортивные контакты, по мере приобретения опыта служат становлению многосторонних и глубоких межличностных отношений.

Опыт общения в спорте способствует повышению коммуникативной компетентности в других сферах деятельности.

Межличностная привлекательность – сложное свойство личности, базирующееся на её обаяние, способности вызывать симпатии, обладании «притягательной силой». Причины привлекательности часто остаются неосознаваемыми, зависящими от особенностей лиц, участвующих в межличностных контактах. Привлекательность связана с внешними данными и социальным обликом, способность к эмпатии. Синонимом межличностной привлекательности можно считать понятие «аттракция», которое акцентирует взаимное (не одностороннее) притяжение, симпатию в различных степенях (дружба, любовь, симпатия).

Межличностная совместимость – термин, используемый для ситуации оптимального сочетания психологических особенностей партнёров, способствующих успеху их общения и деятельности. Признаки и критерии межличностной совместимости связаны с различной степенью удовлетворённости процессом и результатом взаимодействия. Взаимная симпатия, или её противоположное качество (антипатия), во многом зависят от эффективности этого взаимодействия.

Притяжение – характеристика отношения воспринимающего к воспринимаемому, переживание симпатии первого ко второму. Не исключается и ответное притяжение, и возможность у одного или обоих партнёров отрицательных эмоций. Межличностные отношения – субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения. Межличностное общение – это система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и других диспозиций, через которые люди воспринимают и оценивают друг друга [26].

Рассмотренные выше психологические факторы общения характеризуют межличностные отношения с позиции отдельного субъекта, конкретного человека, хотя и проявляющиеся в совместной деятельности. Совершенно очевидно, что общение, межличностные отношения в группе знакомых людей иное, нежели в группе совершенно незнакомых. То же самое можно сказать и о численности групп: общение с группой в 100 человек и общение трёх человек также. различны. Наконец, есть и иная сторона общения. Сравните общение с директором и общение с другом или подругой, общение в спортивной команде и общение в семье. Рассмотрим основные критерии, используемые психологами для характеристики факторов межличностных отношений в различных группах.

Бывают условные и реальные группы:

Условные группы иногда называют статистическими, поскольку отнесение людей к той или иной группе чаще всего предпринимаются с некоторыми исследовательскими, описательными задачами, а люди, включённые в эти группы, могут ничего не знать друг о друге. Например, это группы по демографическим, национальным, этническим признакам.

Реальные группы образуются в связи с временными или постоянными совместными действиями, характеризуются наличием общих целей этих действий, степенью вклада каждого члена группы в продукт совместных действий и общение по этому поводу. В реальной группе обязательно существует общение, оценка, «общий язык», обеспечивающий взаимодополнение компетентности: интеллектуальной, эмоциональной, волевой и т.п. Если механизмы общения не соответствуют задачам группы, то возможен кризис или её распад [28].

Численность группы. Практика показала, что принципиальное отличие относительно численности групп позволяет выделить две категории: большие и малые группы. Большие и малые группы могут быть случайными (болельщики на стадионе, зрители) и не случайными (специально организованными).

Оптимальной по численности для совместных действий считается для большинства случаев группа 5–9 человек. Здесь наилучшим образом используются возможности проявления как групповой, так и индивидуальной психики. В большинстве случаев спортивные команды насчитывают от 2 до 15 человек.

Большие группы – это группы с численностью более 40 человек. Психология больших групп (более 40 человек) изучается сравнительно недавно. Объектом изучения являются традиции, права, обычаи, психические особенности, специфика использования и воздействия средств массовой коммуникации, транспорта и т.п.

Малые группы – это группы от 2 до 40 человек. Группы два человека считаются особыми и не всегда включаются как объекты изучения межличностных отношений. Особую сторону психических явлений в малых группах составляют связи малой группы с социальным окружением. Психологически важным для характеристики малой группы считается наличие контакта с другими членами группы. Формирование успешной спортивной команды из двух человек – одна из трудных задач спортивной психологии [23].

Формальные (официальные) и неформальные (неофициальные) группы отличаются закреплением отношений. Как правило, для формальных групп характерно документальное оформление взаимных обязательств, списочного состава и т.п. При этом может случиться так, что человек входит в группу, но не поддерживает её норм, ценностей. Для него данная группа является лишь группой членства. А другая группа, интересы, нормы, взгляды и ценности которой он поддерживает, является для него референтной. По степени организованности действий группы разделяют на диффузные, ассоциации, корпорации, коллективы. Диффузные группы характеризуются наличием целей, никак не связанных с совместной деятельностью, но имеющие возможность установления контактов благодаря совпадению времени и места своих действий.

Ассоциации – группы людей, у которых совпадает род занятий, располагающий предпосылками для будущей совместной деятельности. Обычно такие группы создаются в начале обучения.

Корпорации – замкнутое на самом себе объединение людей, построенное на взаимных интересах каждого из его членов. Состав группы необходим и достаточен для решения определённых личных интересов каждого.

Коллективы – группы людей, организованных и сплочённых ради совместной деятельности с отчётливыми социально значимыми мотивами (трудовые, учебные, спортивные, творческие, научные и т.п.) и отличающиеся добровольным принятием этих мотивов. Психологически коллектив характеризуется чётким взаимопониманием, высокой степенью слаженности, компетентностью, ответственностью, взаимовыручкой, лидерством. Формирование спортивного коллектива – длительный и целенаправленный процесс, одна из сложнейших задач, включающая комплектование состава, обеспечение взаимной требовательности и самокритичности, создание обстановки высокой работоспособности, умение не только работать, но и отдыхать, организация благоприятной социально – психологической поддержки, сочетание творчества и дисциплинированности, готовность к преодолению кризисных ситуаций [3].

**1.2 Социально-психологические особенности спортивной группы**

По мнению Е.Н. Гогунова и Б.Н. Мартьянова [23], спортивная команда – это всегда спортивная группа.

Спортивной группе присущи все те социально – психологические закономерности, которые свойственны малым группам. Психология и поведение отдельного человека как личности существенно зависят от социальной среды.

Социальная среда – это сложно устроенное общество, в котором люди объединены друг с другом в многочисленные, разнообразные, более или менее устойчивые соединения – группы.

Официальные отношения возникают на должностной основе;

Неофициальные отношения – на базе личных или частных взаимоотношений [37];

Деловые отношения – в связи с совместной работой или по её поводу;

Личные отношения – складываются между людьми независимо от работы;

Рациональные отношения – на первом плане знания людей друг о друге и объективные оценки окружающих.

Эмоциональные отношения – играют ведущую роль субъективные оценки, основанные на индивидуальном личном восприятии человека человеком;

Отношение руководства – управление группой или её самоуправление обычно осуществляется через официально назначенных лиц (руководители) и через неофициальных лиц, имеющих высокий статус в группе (лидеры);

Отношения подчинения – подчинение отдельных членов группы через руководство руководителем или лидером группы.

Отношения в группах закономерно изменяются. Сначала, на исходном этапе развития, они бывают относительно безразличными, затем могут становиться конфликтными, а при благоприятных условиях превращаться в коллективистские.

Спортивная группа – это одна из разновидностей малых групп. В состав такой группы входят не менее 2-ух и не более 25 человек объединённых общими целями спортивной деятельности, выполняемой под контролем тренера, инструктора, судьи. Эта деятельность характеризуется как индивидуальными, так и совместными физическими усилиями, направленными на достижение высоких личных и командных результатов, которые регламентированы временем, полом, возрастом, правилами нормами.

Следует различать физкультурные и спортивные группы:

Деятельность физкультурных групп, хотя и регламентирована временем занятий, правилами, нормами, физическими усилиями и контролем сверху, не направлена на достижение высоких личных или командных результатов в смысле спортивной компетенции. Физкультурные группы преследуют цель укрепления здоровья, снятия умственной и физической усталости, восстановления психического равновесия и хорошего настроения.

Спортивная группа является сложным в социальном отношении структурным образованием, состоящим из ряда подструктур: ранговой, ролевой, общения, взаимодействия, соподчинения, межличностных отношений по вертикали (тренер – спортсмен) и по горизонтали (спортсмен – спортсмен), сплочённости и согласования. Следует помнить о том, что существуют взаимопроникновения и взаимоотношения между этими подструктурами.

Таким образом, структуру спортивной группы можно представить как сеть относительно упорядоченных и оптимально взаимосвязанных подструктур, каждая из которых, в соответствии с общими законами существования малых групп, делится на формальную и неформальную структуры.

Формальная структура создаётсяв процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря приказам, распоряжениям, указаниям вышестоящих организаций и требованиям тренера, взаимоотношениям спортсменов.

Неформальная структура создаётся в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря определённой «степени свободы» развития связей в группе, основанных на симпатии, взаимном предпочтении, общих интересах и потребностях. Это нерегламентированные, спонтанно возникающие нормы поведения и действия.

Главной особенностью формальной структуры является то, что она способствует объединению индивидов в группу, регулирует частоту контактов, плотность и качественную их сущность. В этом проявляется сдерживающая функция формальной структуры по отношению к неформальной. Нарушение сдерживающей функции характеризуется снижением дисциплинированности, ответственности за свои действия, ухудшением поведения, нарушением субординации. Группа перестаёт отвечать тем задачам, ради решения которых она была создана.

Таким образом, преобладание неформальной структуры деятельности над формальной следует считать недопустимым.

Если члены группы строят все свои связи и отношения только на основе инструкций и предписаний, с учётом ролевых действий и формальных статусов, то взаимоотношения в скором времени станут напряжёнными. Исключение из отношений между членами группы эмоциональных связей, приводит к незнанию и непониманию многих личностных и профессиональных качеств друг друга, ухудшению отношений и, в конечном счете, к конфликту [1, 2].

Соответствие формальных и неформальных структур способствует эффективной деятельности группы. Для образования более благоприятного соотношения этих структур необходимо знать основу существования формальной структуры: приводит к незнанию и непониманию многих личностных и профессиональных качеств друг друга, ухудшению отношений и, в конечном счете, к конфликту [1, 2].

Соответствие формальных и неформальных структур способствует эффективной деятельности группы. Для образования более благоприятного соотношения этих структур необходимо знать основу существования формальной структуры:

* инструкции, установки, программа деятельности, разработанная тренером, руководством команды, вышестоящими организациями;
* нормы и правила, формируемые в самой группе в процессе основной деятельности;
* потребности и мотивы членов группы;
* потребности и мотивы тренера;
* требования сложившейся ситуации;
* перспективные цели и задачи основной деятельности.

Помимо соответствия двух структур существуют ещё и мотивация, система ценностей, уровень мастерства, чувство долга, чувство ответственности.

Специфическим аспектом социальной психологии физической культуры является изучение внутренней организации групп, которая определяется целями совместной или индивидуальной деятельности и межличностными отношениями.

Вопрос об оптимальных размерах малых спортивных групп остаётся спорным: по данным одних авторов 10 – 15 человек, по мнению других 25 – 40 человек. Работы некоторых отечественных психологов показали, что наиболее устойчивой, не подвергающейся распаду является группа из 6 – 7 человек.

Следует отметить, что эти данные оптимальны для неформальных групп, так как они позволяют:

а) быстрее и легче устанавливать контакты;

б) лучше узнать личные качества и способности каждого;

в) в максимальные сроки и с минимальным искажением передавать информацию друг другу.

Для определения оптимальных границ формальной группы следует учитывать:

1) цели и задачи;

2) правила соревнований по данному виду спорта (главным образом состав команды).

Критерием вычленения малой социальной группы из общественного целого является тип социальной деятельности и социальных отношений, складывающихся в этой группе. Совместная социальная деятельность людей в сфере физической культуры предполагает их объединение на основе совместных задач и целей, их совместное «пространственно – временное бытиё» как предпосылку всякого общения. Специфическое для каждого вида разделение функций между членами группы в выполнении общей задачи порождает необходимость в координации действий и, следовательно, в установлении определённых коммуникаций и обмена информацией. Все эти признаки характеризуют социальную группу, её формирование, существование и развитие. При их наличии у членов группы складывается определённая общность психологических характеристик (общность взглядов,

интересов, норм поведения, установок, оценок, ценностей), возникает общий специфический для членов данной группы оттенок в идейной и эмоциональной атмосфере группы.

Особой разновидностью и высшей формой внутренней организации малой группы является социалистический коллектив.

К числу его основных признаков в рассматриваемой области человеческой деятельности в первую очередь относятся следующие:

– выполнение определённого вида совместной общественно полезной деятельности;

– совместная общественно – политическая деятельность;

– политическая и идеологическая общность;

– наличие общей цели деятельности;

– организационная оформленность;

– отношения взаимопомощи и сотрудничества на основе общественной собственности на средства производства;

– наличие определённых общих установок и ценностных ориентаций.

Это даёт нам основание понимать в социально – психологическом плане под коллективом физической культуры сознательно организованную группу людей, созданную для их же совместной общественно полезной деятельности в сфере целей, общественно – политического сознания, самоуправления и определённой системы взаимоотношений.

А.С. Макаренко, решая проблему классификации коллективов социалистического общества, брал за основу характер и длительность контактов, существующих между их членами, и подразделял коллективы на первичные и основные.

При этом под основным коллективом он понимал такое объединение, которое включает в себя ряд соподчинённых первичных. Подобный подход позволяет выяснить специфику, взаимоотношений и характер связей людей в каждом из них, правильно определить функции коллектива в обществе, а также принципы его организации и руководства. В сфере физической культуры следует принимать во внимание ещё и различия в общественной роли и функциях тех или иных коллективов в едином общественном организме.

Наиболее существенным показателем в характеристике малой группы является её структура, рассматриваемая на уровне философской категории. В социально – психологическом плане она может быть представлена и как образец оценок, когда под ней понимаются закреплённые оценки определённых отношений между индивидами. В свою очередь, под образцами оценок подразумевается способ, каким члены группы оцениваются в качестве партнёров по объединению.

Центральное место в осмыслении структуры малой группы имеет понимание внешней и внутренней сторон этой структуры. Внешняя сторона структуры малой группы как необходимое условие её существования, функционирования и развития характеризует среду обитания малой группы и определяет её место в обществе. Внутреннюю же сторону образуют многочисленные проявления группового сознания, а также структура социальных ролей, связи внутри группы, устанавливаемые путём общения, и т.д. Исследование структуры малой группы не может ограничиваться изучением только одной из этих сторон. Оно возможно лишь при синтезированном подходе, учитывающем их единство и диалектическую взаимообусловленность.

В динамике групповой жизни взаимоотношения, а также взаимопонимание, взаимосогласованность могут иметь большее значение, чем умение, навыки, мастерство всех участников группы в отдельности.

Установлено, что в спортивных играх взаимопонимание, согласованность действий, взаимное одобрение и поощрение игроками друг друга позволяют командам, которые стоят ниже по мастерству, побеждать более высококлассные, но разобщённые команды. Дезорганизация в команде приводит к «окостенению» её структуры, что делает группу неспособной адекватно реагировать на предъявляемые к ней требования и быстро перестраиваться в соответствии с решаемой задачей [8].

Спортивной группе свойственны некоторые признаки, которыми характеризуются малые группы:

1) автономия группы, её некоторая обособленность от других групп;

2) сплочённость, наличие чувства «мы»;

3) контроль за поведением членов группы;

4) положение и роль (группа отводит каждому своему члену определённую роль согласно занимаемому им в группе положению);

5) иерархия членов группы;

6) конформизм (приспособляемость и готовность разделить существующие в группе нормы, обязанности, порядок);

7) добровольность входа и выхода из группы;

8) стремление сохранить оптимальный объём группы;

9) интимность (члены группы в достаточной степени знают личные и интимные стороны жизни каждого);

10) стабильность;

11) референтность, привлекательность членов группы для каждого входящего в неё, стремление действовать, так как это принято среди тех, кто привлекателен;

12) психологический климат группы, в котором чувства и желания индивида получают своё удовлетворение или неудовлетворение;

Помимо этого, спортивной группе присущи некоторые особые признаки:

1) направленность на достижение высоких личных и командных результатов;

2) специфичность ролевых действий;

3) относительно одинаковый возрастной и квалификационный уровень членов;

4) половая идентичность (за исключением некоторых видов спорта);

5) специфичность мотивов вступления в группу и присутствия в ней;

б) спонтанность организации [23].

Спортивная деятельность имеет все признаки и содержательные характеристики общения между людьми, построенного на двигательном, психомоторном и идеомоторном базисе социальной жизни. Даже в индивидуализированных видах спортивной деятельности, таких как стрельба, подводное ориентирование, прыжки с парашютом и др., спортсмены вступают в соревновательные общения друг с другом по определённым правилам.

В командных же видах спортивной деятельности, например в спортивных играх, психологические закономерности общения, взаимоотношений и психологической атмосферы в командах, взаимоотношения между спортсменами, командой и тренером являются определяющим фактором сплочённости команд, а следовательно, и фактором спортивного успеха. Социально – психологические исследования в спорте ставят целью изучение влияния различных форм и видов общения и взаимоотношений участников спортивных различных групп, команд, клубов, спортивных организаций на соревновательную успешность спортсменов.

«Малой группой» в спорте является любая спортивная команда, бригада спортсменов, спортивный класс, учебная группа в ДЮСШ и др. В малых группах люди общаются лицом к лицу, что даёт им возможность непосредственно воспринимать друг друга и строить взаимоотношения на основе эмоционально переживаемых межличностных взаимоотношений. Удобным методом изучения взаимоотношений в спортивных командах является социометрия.

Считается, что сплочённость игроков команды влияет на успешность её соревновательной деятельности. Однако в практике спорта встречаются и обратные примеры, особенно в профессиональных командах. Командная сплочённость является социально – психологическим групповым феноменом, объективно выражающимся в сыгранности, а субъективно – в чувстве общности членов команды, обозначаемом в речи словом «Мы» и противопоставлением себя соперникам словом «Они».

При этом под командной сплочённостью специалисты в области спортивной психологии обычно понимают межличностное притяжение игроков, взаимную симпатию, дружеские отношения между игроками, формирующими психологическую атмосферу взаимопонимания и целостность команды как спортивного микросоциума [6].

Отношение каждого члена общества к занятиям спортом определяется, с одной стороны, системой установок и оценочных суждений его ближайшего социального окружения, с другой – его личностными особенностями и индивидуальным опытом [39].

В спортивной психологии исследование межличностных отношений сконцентрировано вокруг понятий групповая динамика, групповая сплоченность, лидерство и общение. Практически каждое из этих понятий имеет самое непосредственное отношение к процессу становления команды, характеризует динамику ее организованности. Наиболее сложным и существенным для спортивной деятельности и физического воспитания является становление и сохранение сплоченности [28].

Существует 4 основных фактора, влияющих на развитие сплоченности у спортсменов и лиц, занимающихся физической культурой:

Факторы среды, которые являются наиболее общими, характеризуют нормативные силы, способствующие сплочению группы. Это могут быть контракты, спортивные стипендии, регламент соревнований, возраст, этнические особенности.

Для личностных факторов, характерна высокая степень изменчивости. К числу личностных факторов относят индивидуальные особенности личности спортсменов (темперамент, характер, способности, мотивация).

Среди мотивов выделяют 3 основных: мотивацию на задание, мотивацию аффилиации и самомотивацию.

Командные факторы, связаны с групповыми критериями эффективности, желанием добиться успеха и стабильность команды. Команды, характеризующиеся большим стремлением к групповому успеху, обычно демонстрируют более высокие уровни групповой сплоченности.

Факторы руководства, включают стиль и поведение тренеров и учителей физической культуры, а также их взаимоотношения с группами. Называют и другие факторы, предопределяющие сплоченность. Эти факторы также имеют непосредственное отношение к сплоченности.

Рассмотрим некоторые из них:

Командная удовлетворенность и сплоченность имеют много общего. Хотя между сплоченностью и удовлетворенностью отличают тесную взаимосвязь, для объяснения взаимоотношения между сплоченностью, удовлетворенностью и результатом используют 2 различные модели.

Подчинение. В результате психологических исследований было установлено: чем сплоченнее команда, тем больше влияния группы отдельных ее членов.

Стабильность характеризует степень «текучести кадров» в команде. Команды с относительно постоянным составом в течение определенного периода времени являются более стабильными, сплоченными и в конечном итоге успешно выступающими. Сплоченность и стабильность команды характеризуются круговой взаимосвязью. Команды с высоким уровнем сплоченности характеризуются высокой сопротивляемостью «разрыву» команды по сравнению с командами с низким уровнем сплоченности.

Групповые цели. В условиях взаимодействия группы цели устанавливаются для всей группы. Групповые цели не являются простой суммой личных целей. Члены группы, которые считали, что их команда сосредоточена на определении групповой цели и соревновании, характеризовались более высокими уровнями сплоченности.

Приверженность занятиям. Установлено, что около 50% занимающихся бросают занятия спортом. У людей, бросающих занятия, более слабое восприятие задания, поставленного перед коллективом, и более низкий уровень социальной сплоченности в сравнении с теми, кто продолжает заниматься. Занимающиеся с высоким уровнем сплоченности реже пропускают занятия и реже опаздывают, чем занимающиеся с низкими уровнями сплоченности. Сплоченность не всегда улучшает групповую деятельность, тем не менее, она создает среду, которая способствует положительному взаимодействию между членами группы.

Препятствием формированию групповой сплоченности являются: столкновение личностей в группе, конфликты, нарушение общения между членами группы или между руководителем группы и ее членами, борьба за власть одного или нескольких членов группы, частая смена членов группы, не согласие с групповыми целями.

Сплоченность развивается посредством общения по поводу задания тренера и социальных проблем. В результате члены группы становятся более открытыми, больше общаются и внимательнее слушают друг друга. Большую роль в повышении открытости общения играет тренер [24].

Отношения между спортсменами отличаются большим своеобразием: они устанавливаются довольно легко и носят открытый характер. В большинстве случаев спортсмены сразу же начинают называть друг друга по имени. Однако за кажущейся фамильярностью часто скрывается чувство. Усилия, а нередко и страдания, связанные с достижением победы, вызывают у спортсменов по отношению к своим коллегам искреннее сострадание.

Можно сказать, что в результате вступления в спортивные отношения с другими людьми выявляется подлинное значение личности человека и его свободы. Зачастую в этих отношениях наиболее отчетливо выступают лучшие стороны человека.

Чем объяснить тот факт, что человеческие отношения в спорте достигают такой глубины, и что спорт становится фактором, играющим важную роль в установлении между людьми самых разных отношений?

Дело в том, что существенный для спорта элемент физического контакта особенно сближает людей. Это создает основу для установления отношений равенства между ними, человек сильнее осознает, что он существует «для кого-то» и «вместе с кем-то». Физические упражнения устраняют физическое «расстояние».

В тех видах спорта, где приходится иметь дело с риском, людей объединяет чувство общей опасности, и это ещё больше сплачивает их в спортивной жизни. Спорт даёт человеку возможность свободно раскрывать себя в деятельности, которая ему по душе, содействует его самоосвобождению и ведёт к более естественному образу жизни. Именно поэтому спортсмены в отношениях между собой более доверительны, откровенны и общительны.

Значение спорта в том, что он вырабатывает в людях трудолюбие, способствует устранению «неспортивных» различий, например различий классовых или культурных. Спорт уничтожает многие барьеры, мешающие развитию человеческих отношений. Спорт также представляет собой фактор, который способствует преодолению склонности человеческой души к одиночеству, так как благодаря участию в соревнованиях эта сторона человеческой природы в некоторой степени видоизменяется и приобретает новые качества.

И, наконец, если верно, что все факторы, способствующие установлению человеческих отношений, есть в спорте, то эти человеческие отношения становятся сильнее в результате требований, которые предъявляет к человеку неотделимое от спорта чувство товарищества.

Спорт способствует развитию человеческих отношений, необходимость чего очевидна.

Следовательно, развитие таких отношений становится функцией спорта, которую он выполняет не только в своих собственных интересах, но и в интересах всего общества. Осуществление спортом этой функции приводит к выработке у занимающихся им определенного образа жизни и поведения, воздействующего и на другие сферы жизни. Этому образу жизни и поведения органически присущи простота, искренность, прямота и уважение к окружающим [5].

Психологический климат – объективно существующее явление. Он создаётся под влиянием двух факторов:

1) социально – психологическая атмосфера общества в целом.

2) микросоциальные условия: специфика функций данного коллектива относительно разделения труда в обществе, географические и климатические условия, степень изолированности коллектива от широкой социальной среды.

Оба эти фактора и определяют то состояние коллектива, которое называют психологическим климатом.

Очень важным является и понятие социально – психологического климата как одного из компонентов внутренней структуры малой группы. Он определяется стойким настроением последней, от которого зависит степень активности группы в достижении стоящих перед ней целей. Большой интерес вызывает и социально – психологическая атмосфера группы, которая не всегда отчётливо осознаётся в силу того, что обладает меньшей по сравнению с климатом устойчивостью. На её развитие в значительной степени оказывают влияние внешние отношения группы, которые складываются из взаимоотношений спортсменов с судьями, зрителями и др.

Но совершенно особое место занимают структура и содержание взаимоотношений спортсменов и тренеров, руководителей и подчинённых в физкультурных организациях, которые нередко играют решающую роль в процессе всей деятельности.

Принятие групповых норм, взаимная привязанность членов группы создают основу для высокой её сплочённости, проявляющейся во взаимопомощи и взаимной ответственности участников.

В.В. Давыдов выделяет несколько факторов, характеризующих привязанность индивида к данной группе:

1) значимость группы для индивида, обусловлена как идеологическими и моральными ценностями группы, так и её способностью удовлетворять потребности индивида;

2) конкретная значимость других групп;

3) ощущение общности судьбы с другими участниками группы;

4) ощущаемый престиж группы.

Эффективность групповых действий связана с характером связей их исполнителей. При этом наилучшее решение проблем достигается не при иерархической структуре, а при более гибкой ситуативно меняющейся структуре.

Членов каждой физкультурно-спортивной малой группы объединяет общая цель и установка на совместное достижение, что, в свою очередь, рождает взаимосвязанность их действий. Поэтому группа не может ограничиться лишь распределением функций между членами. У неё имеется много средств для того, чтобы управлять поведением индивида, используя его внутренние возможности.

Эту задачу группа решает с помощью постоянно действующего регулятора, распадающегося на три элемента: требование к индивиду, фиксация фактического его поведения и оценка соответствия этого фактического поведения требованию.

Механизмом регулятора поведения индивида является групповое мнение, выражающееся в том, что оно организует действие других механизмов в определённом направлении и придаёт их действию социально значимый характер. В ходе оценки фактического поведения лиц, составляющих группу, выявляются те, кто наилучшим образом отвечает требованиям группы. Эти лица могут выступать в качестве примера, образца для всех остальных членов, давая тем самым группе дополнительный механизм мобилизации [8].

Социально – психологический климат – степень удовлетворённости основных социальных потребностей членов спортивного коллектива.

Социально – психологическую атмосферу определяет, прежде всего, характер нигде не зафиксированных, но достаточно высоких требований, предъявляемых коллективом к личности, содержание нравственных критериев, которыми коллектив регулирует поступки своих членов. Другими словами, в каждой группе существует коллективное мнение, которое призвано поощрять дисциплинированных, работоспособных, отзывчивых, инициативных спортсменов и осуждать ленивых, искоренять антиобщественные проявления, сплачивать коллектив. Тренеру следует контролировать коллективное мнение.

Таким образом, тренер оказывает существенное влияние практически на все факторы, определяющие в той или иной степени социально психологический климат спортивной команды. Умение тренера построить правильные деловые и личностные отношения со своими воспитанниками, хороший рабочий контакт облегчают решение воспитательных задач – формирование гармоничной личности спортсменов, раскрытие их потенциальных возможностей, а также создаются благоприятные условия для управления командой.

Эффективность работы тренера в известной мере определяется и проявляется в результатах, достигнутых руководимой им командой. Но успех совместной деятельности зависит не только от усилий руководителя, но и от таких социально – психологических явлений, как лидерство, особенности социальной перцепции, статусно-ролевых характеристик, от индивидуально – психологических свойств игроков, целей и задач, которые перед собой ставят тренер и спортсмены. Воздействия тренера опосредуются этими социально – психологическими явлениями, и при анализе его деятельности необходимо учитывать их влияние.

Действия, усилия и стремления тренера определённым образом фиксируются в сознании его воспитанников, формируя соответственное отношение и оценку его профессиональных, личностных качеств и особенностей поведения. От того, как воспринимается и оценивается тренер спортсменами, во многом зависит удовлетворённость или неудовлетворённость той или иной стороны отношений. Выяснение характера взаимоотношений с тренером даёт возможность раскрыть и психологические резервы, которые обнаруживаются в сохранении либо в повышении эффективности тренировочной и соревновательной деятельности спортсменов и команды в условиях возрастающей её напряжённости и усложнённости [29].

Благоприятный социально – психологический климат группы складывается из:

– наличие товарищества;

– взаимопонимания;

– доброжелательности и поддержки (что формирует у спортсменов чувство уверенности, стимулирует проявление положительных эмоций);

– строгого соблюдения этических норм поведения (так как при высоком психическом напряжении и утомлении человек чаще проявляет раздражение, грубость, более подвержен апатии, вследствие чего повышается значение нравственных качеств).

Нарушение этических норм поведения, например, грубое отношение тренера к спортсмену, особеннонакануне соревнований, может привести того к срыву регуляторных механизмов самосознания, блокировать процесс формирования мобилизационной готовности и способствовать неудачному выступлению в соревнованиях.

Подготовка спортсменов связана с длительными тренировками в различных условиях, с выполнением большого объёма упражнений, значительной физической нагрузкой. Всё это вызывает наступление утомления. В это время тренер должен с пониманием относиться к снижению активности у спортсменов и ухудшению их настроения. В таких случаях следует добиваться, чтобы провинившегося спортсмена осудили его товарищи, а не сам тренер. Это повышает чувство ответственности перед коллективом.

Спортсменам, слабо или неудачно выступившим на соревнованиях, нужно чётко объяснить причины этого и указать недостатки, прибавив, что, устранив их, можно рассчитывать на победу в следующий раз. В таких случаях необходимо вселить в воспитанников уверенность в своих силах и способностях.

Размышляя о социально – психологическом климате группы, нетрудно заметить, что многое в этой сложной системе зависит от взаимоотношений.

В жизни отдельного спортсмена или команды существует тесная связь уровней потребности (их 5) с элементами социально – психологического климата – конфликтностью, совместимостью, межличностными отношениями, отношением к тренировочной и соревновательной деятельности и т.д.

Так связь потребности в самосохранении (1 уровень) с одним из базовых элементов СПК – отношением к тренировочной и соревновательной деятельности состоит в том, что спортсмен на тренировках выполняет такой объём нагрузки, а на соревнованиях ту долю риска, которые гарантируют ему сохранение жизни и здоровья.

Всё, что выходит за пределы нормального функционирования внутренних систем вызывает охранную реакцию организма и психики спортсмена (В.Л. Марищук, 1992). В отличие от положительной взаимосвязи, когда потребность в самосохранении обуславливает отношение к тренировке, в практике спортсмена имеет место отрицательная связь. В подобных ситуациях спортсмен сознательно идёт к запредельным нагрузкам, иногда с помощью стимуляторов, пренебрегая ради достижения успеха своим здоровьем и жизнью [17].

В структуре организации коллектива действует система руководства и подчинения. Социально – психологической основой этой системы, согласно взглядам А.В. Петровского, является дифференциация положения личности в группе. Каждый член группы в соответствии со своими деловыми и личностными качествами, своим статусом, т.е. закреплёнными за ним правами и обязанностями, которые свидетельствуют о его месте в группе, и престижем, который отражает признание или непризнание группой его заслуг и достоинств, – имеет определённое положение в системе групповых межличностных отношений. В связи с этим в жизни коллектива функции организаторов могут выполнять те лица, за которыми все остальные члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения, затрагивающие интересы всей группы. Таких лиц, которые обладают способностью вести за собой других, объединять их стремления в выполнении общей задачи, прилагать больше других усилия к созданию единства действий, влиять на групповые настроения, на формирование мнений, называют лидерами. Тех лиц, которые официально назначаются на выполнение этих функций, (староста) называют организаторами.

Е.С. Кузьмин рассматривает лидерство как процесс внутренней социально – психологической самоорганизации и самоуправления взаимоотношениями и деятельностью членов группы за счёт индивидуальной инициативы участников.

В социальной психологии вопросам руководства и лидерства придаётся большое значение, потому что психологически правильное управление способствует повышению эффективности коллективной деятельности, расширению воспитательных функций коллектива [37].

**1.3 Особенности взаимоотношений в системе «тренер – спортсмен» «спортсмен – спортсмен»**

Взаимоотношения – специфический вид отношения человека к человеку, в котором имеется возможность одновременного или отсроченного ответного личностного отношения.

В спортивной группе различают два вида взаимоотношений: «спортсмен – спортсмен» и «тренер – спортсмен» (первый вид – горизонтальный уровень, второй – вертикальный). Каждый из этих видов взаимоотношений делится на формальный и неформальный.

Формальные отношения в системах «спортсмен – спортсмен» и «спортсмен – тренер» заранее запрограммированы и обусловлены требованиями деятельности, подчинены её задачам.

Отношения в неформальной сфере походят и развиваются спонтанно, поэтому их труднее предугадать. Такие взаимоотношения складываются на основе нерегулируемых симпатий и антипатий, предпочтений, совместных интересов и увлечений.

«тренер – спортсмен»

Среди всех взаимоотношений, складывающихся в процессе спортивной деятельности, наибольшее влияние на её результаты и на прогресс спортсмена оказывают его отношения с тренером. Они могут иметь различные содержание и направляющие причины.

Связи между спортсменом и тренером во многом зависят от установочных отношений тренера к самому себе, к спортсмену и от установочных отношений спортсмена к тренеру и к самому себе.

Уровень этих взаимоотношений, их качество и особенности оказывают как прямое, так и косвенное влияние на взаимодействие тренера и спортсмена и как следствие – на эффективность их деятельности, а затем и на спортивный результат. В свою очередь, на характер этих взаимоотношений значительное воздействие оказывают психологические особенности тренера и его манера поведения.

Наиболее благоприятной установкой спортсмена на восприятие тренера является такой, когда он видит в тренере партнёра, готового и способного к эффективному сотрудничеству в спортивной деятельности и к взаимопониманию повседневной жизни. Личность тренера, его поведение, отношение к спортсмену и их совместной деятельности способствуют не только спортивному совершенствованию ученика, но формированию и развитию его личности.

Факторы, обусловливающие отношения «тренер – спортсмен»:

– задачи деятельности;

– система ценностей и потребности тренера;

– представления тренера и спортсменов об их взаимных отношениях.

В.Л. Марищук и Л.К. Серова отмечают, что тренер и спортсмен связаны, прежде всего, субординационными взаимоотношениями, при которых тренер – руководитель наделён административной властью, а спортсмен исполнитель должен выполнять его приказы и распоряжения. Поэтому первым критерием высокого уровня взаимоотношений тренера и спортсмена выступает полное выполнение тренерских указаний спортсменом.

Если между тренером и спортсменом существуют отношения уважения, взаимодоверия, то спортсмен не боится в чем-то не согласиться с тренером, взять на себя ответственность за новые решения в изменившейся ситуации. Исходя из этого, вторым критерием оценки коммуникативных отношений является наличие творческого компонента в деятельности спортсмена при выполнении им тренерских указаний.

Если тренер служит для спортсмена примером, является для него большим авторитетом, привлекает своими человеческими качествами, спортсмен будет обязательно стремиться к всестороннему общению с ним. Такое стремление к общению с тренером – один из главных показателей благоприятных взаимоотношений между тренером и спортсменом.

По мнению Ю.А. Коломейцева, успешность деятельности отдельного спортсмена или команды, особенно на начальном этапе подготовки, на 60 – 70% зависит от деятельности тренера.

Интерес к факторам и причинам позитивных или негативных отношений привёл к серии исследований, которые показали, что тренеры строят свои отношения с учениками, ориентируясь в первую очередь, на их специфические качества и только затем – на личностные, которые оцениваются под влиянием первых.

Ю.А. Коломейцев [18] выделяет следующие факторы, обусловливающие отношение тренера к спортивным специфическим и личностным качествам своих учеников (в порядке значимости):

– задачи деятельности.

– система ценностей и потребности тренера.

– представления тренера и спортсмена об их взаимных отношениях.

Одарённость и талант спортсменов, помогающие эффективно решать специфические задачи, во многом определяют отношение тренера к ученикам. Тренер подбирает таких учеников, которые благодаря своим качествам и способностям могут реализовать на практике все его концепции и взгляды, содействовать ему в удовлетворении его потребностей, связанных со стремлением занять более высокий статус в обществе.

И третий важный фактор, определяющий межличностные отношения, – это представления тренера и спортсмена об их отношении друг к другу. Если тренер видит негативное отношение к себе всех или некоторых учеников, знает о негативной оценке ими его профессиональных и личностных качеств то, как правило, он относится к таким ученикам тоже негативно.

Одним из основных факторов, определяющих отношение спортсмена к тренеру, является способность последнего создать все условия для удовлетворения учениками своих потребностей в спорте. Тренер, который способствует удовлетворению потребностей и в формальной, и неформальной сферах, пользуется у своих учеников особым расположением непререкаемым авторитетом [18].

Как показывают психологические исследования, самым негативным и болезненным для спортсмена (в 70% случаев) в системе отношений «тренер – спортсмен» является переход от одного тренера к другому, даже если это связано с повышением уровня спортивной специализации (переход из юношеской команды во взрослую).

По мнению Е.П. Ильина [15], существенным условием успешного педагогического общения является взаимопонимание между учителем и учащимися. Взаимопонимание ведёт к возникновению резонанса между учителем и учениками в понимании одних и тех же действий, поступков, явлений. Отсутствие взаимопонимания приводит к конфликтам, снижает воспитательное воздействие мероприятий, проводимых учителем. Если проявление школьником настойчивости расценивается учителем как упрямство, а проявление инициативы – как нарушение дисциплины, то учитель сам будет препятствовать развитию тех волевых качеств, которые он стремится сформировать у школьника. Не повысит эффективность урока физической культуры и расценивание школьниками требовательности учителя как придирчивости.

Для установления взаимопонимания между учителем и учащимися требуется наличие хотя бы одного из двух условий: либо совпадение оценки ситуации, либо, на худой конец, – при расхождении точек зрения понимание и оправданность чужих оценок ситуации и поступков. Однако чтобы прийти к этому, часто требуется длительный путь познания друг друга.

Поскольку наиболее активным звеном в педагогическом общении является учитель, рассмотрим, каким путём он может прийти к взаимопониманию с учащимися.

Создание взаимопонимания проходит через ряд этапов: возникновение первого впечатления о партнере по общению, изучение и понимание партнёра по общению, обеспечение понимания себя партнером по общению, сближение позиций, поддержание взаимопонимания [15].

«спортсмен – спортсмен»

Все взаимоотношения между спортсменами формируются с учётом статуса, который имеет каждый член группы или команды. Если в спортивных группах, и существуют какие-то связи между лидерами и аутсайдерами, то весьма слабые и вынужденные. Это объясняется, прежде всего, стремлением каждого поддерживать отношение с себе подобным. В связи с этим для организации и проведения учебно-тренировочных занятий на высоком уровне, с максимальной пользой для спортсменов и роста их мастерства, каждый тренер обязан учитывать те взаимоотношения, которые могут возникнуть из – за разницы в уровне подготовленности спортсменов. Он должен научиться создавать команду или спортивную группу, члены которой обладают равным уровнем спортивного мастерства. Но следует помнить, что при таком положении лидеры получают максимальное удовлетворение от занятий и находятся в достаточно благоприятных условиях для повышения своего мастерства, а аутсайдеры, даже попадая в условия хорошего социально психологического климата, не будут иметь возможности для быстрого роста своего спортивного мастерства. Поэтому следует применять спарринги аутсайдеров со спортсменами, имеющими более высокий уровень мастерства.

Отношения, складывающиеся в спортивной группе или команде, не бывают незыблемыми, раз и навсегда устоявшимися. Они постоянно в динамике, непрерывно меняются Часто изменения идут всем на пользу, но иногда, наоборот, эффективность деятельности падает. Во избежание отрицательных моментов в отношениях между спортсменами тренер должен постоянно контролировать динамику отношений и направлять их в нужное для группы русло. Улавливая повышение конфликтности, психологической напряжённости, он должен принимать необходимые меры [23].

К основным признакам коллектива, положительно влияющим на эффективность спортивной деятельности, относятся:

– способность и готовность отдельных членов коллектива к совместной деятельности;

– коллективные нормы;

– структурные отношения членов коллектива;

– задействованность коллектива в более крупной кооперации.

Способность и готовность отдельных членов коллектива к совместной деятельности не рассматриваются как абсолютные величины для определения степени их участия в деятельности коллектива. Индивидуальные способности и готовность к деятельности лишь тогда полностью реализуются в коллективе, когда установлена общая цель этой деятельности для всех членов коллектива и осуществляется координационное руководство для достижения данной цели.

Индивидуальные способности только тогда могут быть полностью использованы коллективом, когда данному индивиду отведено соответствующее место (роль) в структуре коллектива. Наиболее успешными являются обычно коллективные действия тех спортивных команд, в которых каждый член чётко сознаёт, что его индивидуальная деятельность будет полезной для команды лишь при его удачном взаимодействии с товарищами и при условии, что он хорошо знает своё место в системе игровых связей команды. Возможности даже хорошо физически и технически подготовленного спортсмена будут использованы не в полной мере, если он не скоординирует свои действия с действиями других членов команды.

Нормативно – специфические оценки деятельности и поведения членов коллектива определяют тесную связь между нормами и структурными взаимоотношениями в коллективе. Центральную позицию внутри коллектива занимает спортсмен, наиболее отвечающий установленным нормам. Чтобы нормы спортивного коллектива стали существенными для отдельных спортсменов, они должны сознавать, что их деятельность и поведение постоянно оцениваются всем коллективом. Такая внутренняя оценка имеет тесную взаимосвязь со структурными особенностями коллектива [39].

Ю.Л. Ханин считает, что управление поведением сводится к предсказанию поведения человека в определённой ситуации и организации этого поведения в нужном направлении. В общем, виде организацию желаемых взаимных влияний в команде можно представить как процесс управления характером, направленностью и интенсивностью межличностного общения с учётом специфики требований и условий совместной деятельности, индивидуально – психологических и социально – психологических особенностей членов коллектива.

В начале целесообразно регулировать коммуникативное поведение (его характер и интенсивность) в команде в целом. Для этого вводится специальная инструкция, ориентирующая всех спортсменов главным образом на желаемое общение во время взаимодействия. При всей продуктивности общекомандных воздействий, чтобы оптимизировать психические состояния конкретных спортсменов, необходима специальная работа с определёнными партнёрами, т.е. межличностный уровень регуляции коммуникативного поведения.

При работе с лидерами команды тренер сам или с помощью психолога должен проделать следующую подготовительную работу:

1) провести серию наблюдений за общением и результативностью деятельности лидера в соревнованиях для выявления того, в каких именно ситуациях поведение этого спортсмена является нежелательным для коллектива, а также для ответа на вопрос о том, насколько типичным является это поведение, на кого чаще всего бывают направлены негативные реакции лидера;

2) выявить внутреннюю психологическую картину этих конфликтных ситуаций в ходе индивидуальных бесед и опросов всех участников деятельности;

3) проанализировать поведение лидера с ним самим, пытаясь выяснить, как он понимает и воспринимает своё поведение в критичных для коллектива ситуациях, какую роль он отводит себе в управлении коллективом [36].

После этого составляется программа конкретных действий и поведения лидера в конфликтных ситуациях с ориентацией спортсмена на контакт с определённым партнёром (партнёрами).

При работе с ведомыми тренер должен специально обучать их навыкам эффективного общения и умению активно противодействовать неблагоприятным воздействиям извне и формировать у них благоприятные установки и отношения к межличностным контактам с другими членами коллектива.

Также как и при работе с лидерами, тренер должен применять систематические наблюдения за деятельностью и общением ведомых, индивидуальные беседы с ними, совместно анализировать их поведение и эмоциональные состояния. При этом надо выявлять наиболее психотравмирующую ситуацию общения и причины выраженной дезорганизации коммуникативного поведения спортсменов.

Как считает В. Навроцкая, в тесной связи с деловым участием между спортсменами возникают и развиваются контакты, имеющие характер более близкий, личный и вызывающий необходимость товарищества и дружбы. Эта связь становится необходимой в ситуациях трудных и конфликтных, которые требуют значительного напряжения.

Итак, создание благоприятного социально – психологического климата для лиц, находящихся в изоляции или имеющих низкий психологический статус, иногда может быть тем методическим приёмом, который необходим для роста и расцвета их спортивного мастерства. Естественно, что многообразие спортивной жизни, обилие различных ситуаций, на которые в каждом конкретном случае накладывают отпечатки индивидуальные и личностные особенности спортсменов и тренеров, не позволяют нам давать строгие рецепты по изменению межличностных отношений, однако в принципе подобная работа, проводимая с учётом специфики момента и особенностей её исполнителей, не только возможна, но и целесообразна [23].

**1.4 Успешность спортивной деятельности и общения**

Общение – форма взаимодействия людей, стремящихся выявить психические качества друг друга с целью установления и развития межличностных отношений в ходе взаимодействия.

Межличностное общение располагает обширным арсеналом средств и

методов, начиная с обмена информацией вербального (речевого) и невербального характера, обеспечения взаимопонимания людей, формирования отношений (разрешение конфликтов, внушение, управление поведением), обмена действиями, эффектов присутствия и совместного действия и т.п. [28]

Конечной целью изучения проблем общения в спорте является организация управления общением.

Для того чтобы представлять основы рационального общения в спортивной деятельности, недостаточно рассмотреть только вопросы о содержании, средствах общения, направленности и особенностях обращения спортсменов друг к другу при осуществлении совместных действий. Кроме того, следует выделить факторы, обусловливающие межличностные контакты, критерии оптимальности общения и основы управления им.

К факторам, обусловливающим межличностные контакты в спортивной деятельности, относятся:

– успешность или неуспешность деятельности;

– уровень подготовленности спортсменов;

– статусно-ролевые отношения членов команды;

– межличностные отношения;

– индивидуально – психологические особенности спортсменов;

Критерии, определяющие оптимальность общения, характеризуются степенью соответствия (несоответствия) параметров общения, во-первых, специфическим условиям и требованиям задач коммуникации и деятельности, во-вторых, особенностям непосредственных участников контактирования. В данном случае к параметрам общения следует отнести: средства общения, их содержание, направленность и интенсивность.

В межличностных контактах решаются две взаимосвязанные задачи:

1) коммуникативная;

2) деятельностная.

Решение коммуникативной задачи связано не только с информацией, сколько с воздействием на партнёра с целью изменения (или сохранения) его состояния, активности, поведения, действий. Решая коммуникативную задачу, следует выполнять общие требования к общению: своевременность, ясность, краткость и др.

В спорте выделяют три деятельностные задачи:

– обучение

– воспитание

– достижение определённого результата от деятельности (победа в соревновании).

Программы обучения должны включать в себя элементы обучения специальным приёмам, методам и средствам общения и элементы развития и совершенствования коммуникативных связей среди спортсменов (в группе).

Задачи воспитания пополняются включением и развитием статусно-ролевых отношений, чтобы сформировать их соответствие условиями взаимодействия.

Задачи, ориентированные на результат деятельности, ведут к развитию и совершенствованию организации, к согласованию действий спортсменов, точности и своевременности согласованной деятельности.

Коммуникативные и деятельностные задачи должны решаться взаимосвязано.

В психологии спорта выделяют принципы, способствующие успешному решению этих задач:

1) адекватность общения по содержанию (соответствие целям, задачам, групповым установкам);

2) адекватность общения по направленности (включение в коммуникативные связи всех членов группы, отсутствие разрывов в межличностных отношениях, преобладание делового общения);

3) адекватность общения по интенсивности (соответствие

количества обращений характеру взаимоотношений и сложности решаемых задач).

Управлять общением в спортивной группе – значит управлять групповым поведением, коммуникацией в группе, совместной деятельностью членов группы, оптимизируя общение в группе. Как правило, эту работу проводят тренер и психолог спортивной группы (команды).

В целях успешной организации управления групповым поведением тренеру и психологу следует использовать для этого специальные способы.

На современном этапе развития психологии спорта существует определённая их классификация, которая характеризуется следующими механизмами:

– ограничение деятельности в нежелательном направлении;

– регулирование поведения с помощью распоряжений, приказов и установок;

– направление деятельности через массовые социально психологические явления, возникающие в процессе общения личностей;

– косвенный способ.

Ограничение деятельности в нежелательном направлении, используя достаточно традиционный подход к решению проблемы, – это метод стимулирования тех поведенческих проявлений, которые соответствуют предъявляемым требованиям («стимул – организм – реакция»).

Регулирование с помощью распоряжений, приказов и установок связано с ограничением деятельности в нежелательном направлении, что возможно только при условии запрета общения в определённых ситуациях взаимодействия партнёров.

Направление деятельности через массовые социально – психологические влияния требует предварительной работы со спортсменами по усвоению ими принципами: «каждый член группы – это продукт социальной среды, который обязан подчиняться определённым социальным нормам, предписаниям и законам».

Косвенный способ характеризуется тем, что управляющий не создаёт никаких препятствий, не даёт никаких указаний, но так изменяет внешние условия деятельности, что каждый член группы, сам по себе, вынужден выбирать именно ту форму деятельности, которая желательна управляющему.

Например, для выполнения, на тренировке какого-либо задания тренер соединяет во взаимодействующую пару спортсменов, которые антипатичны друг к другу. Предлагаемое тренером упражнение выполнять необходимо, в ходе его выполнения между партнёрами растёт интенсивное общение. Важно отметить, что использование косвенного способа требует предварительной оценки тренером (или психологом) индивидуальных особенностей спортсменов, их взаимоотношений, уровня их спортивного мастерства, соотношения этих данных с характером планируемого упражнения и прогнозирования возможного результата от вынужденного взаимодействия данных спортсменов.

Управление коммуникацией в спортивной группе связано с организацией ситуаций, исключающих нежелательные формы общения и взаимовлияния у членов группы.

Главным является изменение ситуационной установки у спортсменов. Выделяют три основных компонента установки: познавательный (компетентность и деловые качества); эмоциональный (симпатия антипатия); поведенческий (программа действий и отношение к партнёру в определённой ситуации). Используя эти три компонента установки, тренер может легко справиться с данной задачей. Известно, что главным звеном в формировании отношений между спортсменами является уровень спортивного мастерства (компетентность и деловые качества).

Экспериментально доказано, что при работе с группой спортсменов тренер добивается максимальных результатов в управлении коммуникацией, если регулирует направленность общения так, чтобы психические связи между членами группы совпадали, с деятельностными связями соответствовали логике и требованиям процесса взаимодействия. В этом случае тренер должен прилагать особые усилия к работе с лидерами группы, главным образом, с отрицательными.

Важно грамотно построить свою работу. Тренеру следует разделить процесс осуществления работы с лидером на три этапа: подготовительный, основной и заключительный.

На подготовительном этапе важно:

1) провести серию наблюдений за общением и результативностью лидера, чтобы выяснить, в каких именно ситуациях его поведение является нежелательным, насколько типично это поведение и на кого чаще всего направлены негативные реакции спортсмена;

2) выявить внутреннюю психологическую картину конфликтов через индивидуальные беседы со всеми участниками совместной деятельности, которые дадут личные оценки ситуации и поведения партнёров;

3) попытаться проанализировать поведение лидера и совместно с ним выяснить: как он понимает своё поведение, какую роль он отводит себе, знает ли о том, что отрицательно действует на состояние и деятельность других членов группы.

На основном этапе следует:

1) составить конкретную программу действий и поведения лидера в изученных ситуациях (ориентируясь на контакт с определёнными партнёрами);

2) разъяснить лидеру цель и содержание предполагаемых изменений в его поведении и действиях;

3) организовать обучение лидера, правилами эффективного общения, формируя его способность более чутко реагировать на состояние партнёров по спортивной деятельности, понимать их;

4) реализовать программу.

На заключительном этапе необходимо:

1) наблюдать за общением и результативностью деятельности лидера, чтобы своевременно выявлять недостатки в проведённой работе;

2) выявить, какие изменения происходят в отношениях между спортсменами и в результативности их совместной деятельности через собственные наблюдения и беседы со всеми участниками деятельности;

3) проанализировать реальные изменения во взаимоотношениях в группе, в деятельности спортсменов, в поведении лидера, пытаясь совместно с ним выяснить его понимание сути проведённых изменений и реальных результатов от них, его отношение к своей роли, недостатки его действий;

4) внести необходимые корректировки в план дальнейшей работы, в действия и поведения лидера.

Для оптимизации общения в спортивных группах надо выполнять ряд требований:

1) проводить предварительное планирование воздействий и желаемых внутригрупповых связей;

2) организовывать межличностное общение и взаимовлияние между членами группы;

3) регулировать и корректировать воздействия на основе текущего контроля за их эффективностью;

4) обязательно проверять, соответствуют ли результаты воздействий ожиданиям [23].

Спортивная деятельность, как и всякая иная, не может существовать сама по себе: она всегда возникает и направляется определёнными мотивами и всегда протекает в определённых организационных формах, которые в своём существе диктуются данным обществом и поэтому обязательно отражают его социальные особенности.

Психологический анализ спортивной деятельности показывает, что в ней проявляются многочисленные психические функции, свойственные человеку, а также разнообразные черты его личности, в том числе и социально – психологические. Материалы психологических исследований различных видов спортивной деятельности позволяют так определить психологическую структуру спортивной деятельности:

а) Идейная направленность спортивной деятельности, её общественное значение.

б) Технические приёмы, рабочие операции процесса деятельности.

в) Двигательные навыки, имеющие специальное значение в структуре спортивной деятельности.

г) Уровень развития и качественные особенности ряда психических, в частности сенсомоторных, функций.

д) Специальные знания.

е) Эмоциональный тонус спортивной деятельности.

ж) Динамический характер спортивной деятельности.

з) Поведенческие аспекты спортивной деятельности.

Спортивная деятельность в целом, особенно спортивные соревнования, требуют от спортсменов огромной затраты не только физической, но и психической энергии.

Спортивная деятельность характеризуется крайним многообразием и высокой специфичностью двигательных действий в отдельных видах спорта. Однако при всём своём разнообразии эти действия в любом виде спорта отличаются общими психологическими особенностями, требующими исследования и анализа.

Это позволяет наметить следующие психологические аспекты для исследования:

– проблема целенаправленности спортивных действий, поскольку они требуют ясного осознания конкретной цели действия, например установка на достижение определённого спортивного результата;

– проблема волевых усилий, направленных на преодоление определённых трудностей, связанных с выполнением спортивных различных действий, психологический анализ этих трудностей и соразмерных или двигательных импульсов;

– проблема эмоциональных состояний и их регуляции, преодоления тех из них, которые оказывают отрицательное влияние на спортивную деятельность;

– проблема волевых качеств личности, их специфики и воспитание в процессе спортивной деятельности;

– проблема психологических особенностей личности и их формирования в процессе спортивной деятельности;

– проблема психологической особенности и структуры коллектива, взаимоотношений личности и социальной среды в условиях спортивных коллективов;

– проблема социально-психологических исследований в области спорта и спортивной деятельности [33].

Роль мотивации спортивной деятельности.

Спортивный результат – это результат тренировочного процесса; последний, как правило, основывается на определённом выборе и предполагает известную долю таланта, который мы понимаем как совокупность врожденных и приобретённых качеств морфологического, физиологического и психологического характера. Целью тренировки является определённая способность достижения результатов, которая имеет потенциальный характер и представляет только возможность достижения результата. Своеобразным пусковым механизмом результата является мотивация результативности, понимаемая в самом широком смысле этого термина [10].

Результаты спортивной деятельности: Их рассматривают в узком и широком смыслах: В узком смысле это конкретные спортивные достижения, выраженные в секундах, метрах, баллах и т.д., занятых местах, рекордах, квалификации титулах спортсмена.

Результаты спортивной деятельности в широком смысле связаны с влиянием спорта на развитие человека и человеческого общества. Здесь обычно выделяют биологические, педагогические, психологические и социальные эффекты спорта (здоровье, физическое развитие, физическая подготовленность, спортивный характер и т.п.). Результаты спортивной деятельности в широком и узком смысле тесно взаимосвязаны. Достижения в развитии спортсмена воплощаются в динамике его спортивных результатов, которые, в свою очередь, влияют на самооценку спортсмена и «масштабность» его личности в целом.

Ступени спортивного мастерства образуются сменой привычного на противоположное. Каждое спортивное достижение – это «скачок» в развитии, нарушение равновесия и, следовательно, пробуждение новых потребностей и мотивов, стимулирующих постановку новых целей или корректировку старых. Сначала человек выбирает карьеру, потом карьера выбирает его. Другими словами, происходит самодетерминация развития, отражающаяся в цикличности спортивной деятельности: макро-, мезо- и микроциклах спортивной подготовки, каждый из которых воспроизводит в определённом масштабе психологическую структуру спортивной деятельности в целом [34].

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 факторы неуправляемы, по крайней мере, в момент общения, и поэтому должны лишь учитываться преподавателем при построении стратегии и тактики общения.

Внешние факторы общения. К внешним факторам общения относятся: ситуация, в которой проходит общение, обстановка общения, личность учащегося и социально – психологические особенности коллектива учащихся, отношение учащихся к учителю.

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

2. Обстановка общения. Эффективность общения во многом зависит от того, в какой обстановке оно проходит. При этом в зависимости от целей общения учителя с учащимися обстановка должна меняться.

3. Особенности коллектива учащихся – класса или спортивной команды – тоже влияют на эффективность общения. Ведь каждый учащийся представитель, какой-то социальной группы. Если группа является зрелой в социальном отношении, то внушающие воздействия педагога оказываются более эффективными.

4. Отношение учащихся к учителю может выступать в роли своеобразного психологического барьера.

Отношение учащихся к учителю проявляется в выборе формы общения: от одного учителя ученик готов принять категорический отказ, от другого – нет; в выборе условий общения: с одними людьми мы можем общаться где угодно, с другими – только в определённой обстановке [15].

Спортивная деятельность имеет все признаки и содержательные характеристики общения между людьми, построенного на двигательном, психомоторном и идеомоторном базисе социальной жизни. Даже в индивидуализированных видах спортивной деятельности, таких как спортивная стрельба, подводное ориентирование, прыжки с парашютом и др., спортсмены вступают в соревновательное общение друг с другом по определённым правилам. В командных же видах спортивной деятельности, например в спортивных играх, психологические закономерности общения, взаимоотношений и психологической атмосферы в командах, взаимопонимания между спортсменами, командой и тренером являются определяющим фактором сплочённости команд, а следовательно, и фактором спортивного успеха [6].

Вид и характер деятельности, которую обслуживает общение, оказывает определённое влияние на содержание, форму и особенности протекания самого процесса общения между её участниками. Ибо любая деятельность предполагает конкретное распределение ролей между участниками, наделение их конкретными правами и обязанностями.

Деятельность и общение могут рассматриваться как две примерно равнозначные категории, отражающие две стороны социального бытия человека. Общение может быть представлено как сторона деятельности, выступающая в роли её предпосылки, условия, внутреннего или внешнего фактора.

Справедливо и обратное: деятельность может служить предпосылкой, условием или фактором общения.

Следовательно, общение можно рассматривать и как особого рода деятельность, и как один из атрибутов той или иной деятельности.

В этой связи М.С. Каган отмечает, что вопрос заключается в том, согласимся ли мы считать деятельностью только операции, производимые субъектом с объектами, или же будем понимать под деятельностью всю полноту и целостность проявлений действенной энергии человека как субъекта. Если деятельность человека не сводить к его предметной деятельности, то общение естественно впишется в это целокупное и разностороннее проявление человеческой активности.

Рассмотрение общения как деятельности имеет ряд преимуществ, поскольку позволяет использовать соответствующий понятийный аппарат, получивший признание, как в психологии, так и в педагогике.

Заслуживает внимания концепция деятельности, разработанная в трудах Б.Ф. Ломова, А.В. Запорожца, Д.Б. Эльконина, В.В. Давыдова, П.Я. Гальперина и других психологов. Согласно этой концепции, деятельность есть реальный процесс, складывающийся из совокупности действий и операций, а основное отличие одной деятельности от другой состоит в специфике их предметов. Осуществить анализ деятельности – значит, указать, в чём состоит её предмет, выяснить побуждающие её мотивы, описать разновидности действий и операций, составляющих эту деятельность.

В психолого-педагогической литературе используются понятия «типы» и «виды» общения как определённые разновидности этого феномена. Единого подхода к тому, что считать типом, а что – видом общения учёные, занимающиеся проблемами профессионально – педагогического общения, не придерживаются.

Б.Т. Парыгин под типами общения понимает различия в общении по его характеру, т.е. по специфике психического состояния и настроения участников коммуникативного акта. По мнению учёного, типологические разновидности общения носят парный и одновременно альтернативный характер: деловое и игровое общение; безлично – ролевое и межличностное общение; духовное и утилитарное общение; традиционное и инновационное общение.

В игровом общении нет такой жёсткости в регламентации отношений между субъектами. Участники игровой коммуникации могут меняться ролями, и уровень их доминирования будет зависеть не от положения начальника или подчинённого, а от проявления лучших качеств партнёров в различных ситуациях игры. Игровое общение несёт в себе большой эмоциональный заряд, который способен стимулировать творческую активность, как отдельной личности, так и группы. Результаты игрового общения довольно сложно прогнозировать.

Несколько иного взгляда на описание разновидностей общения придерживается А.А. Леонтьев [20]. Учёный утверждает, что в исследовании общения неправомерно принимать за простейшую «клеточку» анализа «чистое» межличностное общение в диаде, поскольку каждый человек представляет собой совокупность общественных отношений. Поэтому А.А. Леонтьев исходит из того, что общение – это процессы, осуществляющиеся внутри определённой социальной общности – группы, коллектива, общества в целом, процессы, по своей сущности не межиндивидуальные, а социальные. Они возникают в силу общественной потребности, общественной необходимости и реализуют общественные отношения.

В реальных жизненных ситуациях партнёры обычно не задумываются о том, на каком уровне протекает их общение. К тому же этот процесс, как правило, осуществляется не на одном, а на нескольких уровнях. При этом один из партнёров может быть не заинтересован в том, чтобы проинформировать другого о своих истинных намерениях.

Так, манипулятор может настолько тщательно скрывать свои манипуляции, чтобы у собеседника, да и у сторонних наблюдателей их диалога может возникнуть впечатление, что их общение протекает без ухищрений и уловок, без манипуляций, т.е. на игровом или деловом уровне.

Понимание особенностей общения на различных уровнях позволит педагогам и всем, кто постоянно погружён в сферу «человек – человек», быть не пассивным участником общения, а осознанно включаться в процесс взаимодействия с людьми, в определённой степени управлять этим процессом.

Педагогу важно задумываться над такими вопросами:

1. Почему ученик задаёт тот или иной вопрос? Что им движет? Чего он хочет?

2) Как подобрать нужные слова для ответа ученику?

При этом важно понимать, что ученик может руководствоваться двумя принципиально важными для него моментами:

– получить информацию о том, что его действительно волнует, что имеет значение для его жизни (возможно, что и не по теме урока);

– набрать дополнительные «очки» в глазах своих одноклассников за счёт оригинального острословия, за счёт того, что педагога удалось поставить в неловкое положение и «загнать в тупик» благодаря тому, что сумел «увести» урок в другое русло [21].

По мнению Е.П. Ильина, общение это частный вид коммуникации, специфичный для высокоразвитых существ, в первую очередь для человека.

Под коммуникацией понимается связь, взаимодействие двух систем, в ходе которого от одной системы к другой передаётся сигнал, несущий информацию. Коммуникация присуща и техническим системам, и взаимодействию людей.

Этот вид коммуникации и относится к общению.

Часто понятие «общение» используется не по назначению или слишком широко.

Общение людей – это связь между ними, приводящая к возникновению психического контакта, проявляющегося в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживаниях и взаимопонимании.

В зависимости от числа общающихся людей различают три вида общения: межличностное – общение между двумя субъектами (учитель – учение), личностно – групповое – общение между одним человеком и группой (учитель – класс) и межгрупповое (между классами).

Личностно – групповое общение осуществляется учителями физической культуры на уроке в два раза чаще, чем межличностное, причём эффективность первого несколько выше, чем второго. Первое чаще используется с целями обучения, второе – с воспитательными целями (Д.А. Мишутин).

По содержанию и целям выделяют деловое и неделовое общение.

Деловое общение учителя с учащимися происходит на занятиях в школе, во время внеклассной и внешкольной спортивно – массовой работы с детьми.

Это общение характеризуется соподчинённостью или соотнесением, в зависимости от социального статуса и роли общающихся. Например, общение между учителем физической культуры, с одной стороны, и классом или спортивной командой, с другой стороны, носит характер соподчинения: младшие подчиняются старшему. В тоже время учащиеся, находящиеся в одной спортивной команде и имеющие одинаковый социальный статус, имеют между собой соотнесённое общение, основанное на равенстве прав и обязанностей.

Деловое общение может быть необходимым, так как без межличностных контактов осуществление совместной деятельности может оказаться невозможным: желательным, так как межличностные контакты могут способствовать более успешному осуществлению педагогической деятельности, в частности воспитанию учащихся; нейтральным, когда межличностные контакты не способствуют, но и не мешают решению педагогических задач; нежелательным, когда общение между определёнными лицами затрудняет достижение поставленной учителем цели. Поэтому не всякое общение является средством педагогического воспитания.

Неделовое общение, как правило, характеризует межличностное общение учащихся в свободное от учебной деятельности время, общение между учителем и учащимися при проведении досуга. Этот вид общения отражает характер интимных отношений между общающимися: знакомство, дружбу, привязанность, любовь. В связи с этим и выражаться это общение может по-разному.

Общение может быть кратковременным и длительным.

При кратковременном общении создаётся первое впечатление друг о друге. Поэтому законы социальной перцепции – восприятия людьми друг друга – здесь играют большую роль. Первое впечатление о человеке может быть и неадекватным, так как основано на внешних или случайных признаках. Однако у многих людей оно бывает очень сильным и поэтому надолго сохраняется. Вследствие этого оно может, как облегчить, так и затруднить на начальном этапе общения воспитание учащихся, да и само общение, если у одной или сразу двух общающихся сторон это впечатление будет негативным.

Длительное общение даёт возможность глубже понять друг друга. Это путь к взаимопониманию, но в то же время и к возможному взаимопресыщению (что часто наблюдается в замкнутых, изолированных группах: спортивных, находящихся длительное время на сборах;).

Выделяют и другие виды общения: социально ориентированное, групповое (общение между членами спортивной команды во время игры); личностно ориентированное [15].

Характеризуя современное состояние психологии спорта и её прикладной потенциал, можно констатировать, что интерес к психологическим аспектам подготовки спортсменов со стороны специалистов разного профиля, занимающихся подготовкой спортсменов, богатый и разнообразный материал, накопленный спортивными психологами, создают благоприятную почву для развития прикладной психологии спорта, для создания практической психологической службы. Но, несмотря на наличие благоприятных предпосылок, психологическая служба даже на уровне сборных команд развита недостаточно.

Именно специальная теория спортивной деятельности позволила бы сформировать целостное системное представление о психологических предпосылках высокого профессионализма в спорте и средствах его достижения.

К такому убеждению приводит анализ возможностей, которые содержит концепция системогенеза профессиональной деятельности В.Д. Шадрикова с точки зрения психологического обеспечения высокого профессионализма в трудовой деятельности.

Для того чтобы последовательно рассмотреть направления исследования спортивной деятельности в психологии спорта, целесообразно обратиться к классификации психологических теорий деятельности, сделанной Г.В. Суходольским. Помимо общепсихологических концепций деятельности Г.В. Суходольский выделяет концепции, имеющие прикладную направленность. К ним он относит профессиографические и психолого-педагогические концепции деятельности.

Профессиографическое направление Г.В. Суходольский подразделяет на:

– профессиоведческое, состоящее в комплексном изучении профессий с экономической, социальной, психологической и других сторон;

– психографическое, ориентированное на психологическое обеспечение профессиональной успешности работника. Основным содержанием деятельности психографического направления является анализ психограмм определённого вида профессиональной деятельности, представляющих собой достаточно полное описание профессионально важных свойств человека как субъекта труда.

Если исходить из классификации Г.В. Суходольского, то в психологических исследованиях спортивной деятельности можно выделить, во-первых, общетеоретический её анализ и, во-вторых, профессиографические описания, психограммы отдельных видов спорта.

К теоретическому анализу спортивной деятельности, основанному на общепсихологической теории деятельности (А.Н. Леонтьев), обращались в своих работах А.Ц. Пуни, В.А. Демин, А.В. Родионов, О.В. Дашкевич, Т.Т. Джамгаров. Значительное число исследований посвящено психографическому анализу различных видов спорта [7, 16].

В работах, посвящённых психологической характеристике отдельных видов спорта, проявилась не разработанность психологической теории спортивной деятельности, вследствие которой оказалось сложным соответствие свойств психики с теми или иными структурными единицами спортивной деятельности. Не меньшие трудности возникают при анализе соотношения требований к психике различных компонентов спортивной деятельности. Именно поэтому, по справедливому замечанию Э. Герон, психологические характеристики отдельных видов спорта отличаются описательным характером, скорее суммированием, чем обобщением результатов исследований, касающихся специфики требований к психике конкретного вида спорта, что не позволяет построить на основе такого описания систему психологического обеспечения подготовки спортсменов.

Многие спортивные психологи отмечают такую особенность развития исследований спортивной деятельности, как относительно независимое рассмотрение её особенностей и особенностей личности спортсмена как субъекта этой деятельности. Рассмотрение особенностей спортивной деятельности независимо от субъекта А.Ц. Пуни расценивал как теоретически неправомерное явление, так как процесс любой деятельности не может осуществляться без человека, без личности и неконструктивен в прикладном плане. Как альтернативу изучению спортивной деятельности независимо от её субъекта А.Ц. Пуни рассматривает изучение деятельной личности, т.е. «человека действующего, понимающего, мыслящего, творящего, общающегося, переживающего, преобразующего действительность самого себя».

Таким образом, А.Ц. Пуни приходит к заключению о необходимости переориентации исследований в психологии спорта на изучение деятельной личности спортсмена.

Значительное число исследований посвящено мотивации спортивной деятельности (4, 11, 12, 27). В них установлено наличие оптимума силы мотивации, наиболее благоприятствующего высокой результативности деятельности, величина которого зависит от индивидуальности спортсменов и сложности, решаемых ими задач; более позитивное влияние на эффективность работы по совершенствованию спортивного мастерства, внутренней мотивации по сравнению с внешней.

Показано, что успешной деятельности спортсменов является оптимальное соотношение у них стремления к успеху и желания избежать неудачи, так как ориентация исключительно на успех снижает устойчивость к неизбежным в спорте неудачам, а доминирование стремления избежать неудачи провоцирует защитные стратегии поведения, препятствующие самореализации спортсменов.

Многолетние исследования психологических предпосылок достижений высококвалифицированных спортсменов дают возможность очертить основные контуры личностно-деятельностной концепции самореализации личности в спорте.

Её основные черты:

1) осознание невозможности подготовки профессионала высокого класса посредством решения частных задач совершенствования отдельных сторон спортивной деятельности;

2) ориентация на психологически ориентированное проектирование деятельности;

3) рассмотрение в качестве критериев профессионализма, как высокого уровня достижений, так и их психологической стоимости, профессионального долголетия, сохранения физического и психического здоровья, благополучия жизненного пути;

4) включение в круг условий профессиональной самореализации не только освоения операционального состава деятельности, но и характера взаимодействия с жизненным контекстом спортивной деятельности;

5) рассмотрение в качестве существенного регулятора профессиональной самореализации субъективной картины деятельности, складывающейся у высококлассного профессионала;

6) принятие во внимание долговременности включения спортсменов в спортивную деятельность и возникновение в связи с этим её долговременных регуляторов, способных повлиять на то, как воспринимаются те или иные ситуативные воздействия.

Специальная психологическая теория спортивной деятельности, отвечающая указанным критериям, может стать основой построения психологического обеспечения подготовки спортсменов по опережающему принципу, позволяющего заблаговременно формировать психологические предпосылки раскрытия потенциальных возможностей спортсменов, определить место каждого этапа многолетней подготовки в решении этой задачи.

Теоретический анализ литературных источников позволил получить информацию о состоянии проблемы внутригрупповых взаимоотношений и выявить, что межличностные отношения – это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг другу в процессе совместной деятельности и общения.

Спортивная деятельность предъявляет значительные требования не только к специальной подготовке спортсменов, но и к умению строить отношения с людьми, особенно в командных видах спорта.

Спортивной команде свойственны все социально-психологические закономерности малой группы.

Взаимоотношения в спортивной группе делятся на отношения между спортсменами и отношения спортсменов с тренером.

От степени сплоченности игроков в спортивной команде зависит успешность соревновательной деятельности.

Тренер в свою очередь, должен оказывать существенное влияние на все факторы, определяющие в той или иной степени социально-психологический климат спортивной команды. Умение тренера строить деловые и личностные отношения со своими воспитанниками, облегчает решение воспитательных задач, формирование гармоничной личности спортсменов, раскрытие их потенциальных возможностей, а так же создает благоприятные условия для управления командой.

**2. Методы и организация исследования**

**2.1 Методы исследования**

Решение поставленных задач определило выбор следующих методов исследования:

1) Теоретический анализ и обобщение литературных источников.

2) Педагогическое тестирование.

3) Социометрический метод.

4) Педагогический эксперимент.

5) Методы математической статистики.

Теоретический анализ и обобщение данных литературных источников осуществлялось преимущественно в начале собственных исследований. При этом уделялось внимание социально-психологическим аспектам межличностных отношений в сфере физической культуры и спорта, в частности рассматривались психологические особенности межличностных отношений в спортивной группе, психологический климат, взаимоотношения в системе «тренер-спортсмен», «спортсмен-спортсмен».

При проведении педагогического тестирования нами были использованы следующие методики:

1. Личностный опросник Айзенга (форма А), направленный на выявление типов темперамента, представляет собой вариант опросной методики, сущность которого составляет определение выборов из 57 вопросов («да» или «нет»). Доминирующие свойства темперамента определялись по двухфакторной модели экстравертированности и нейротизма [6, 32].

2. Опросник К. Томаса, направленный на изучение предрасположенности человека к конфликтным взаимоотношениям в совместной деятельности. Применялся тест, состоящий из 60 суждений сгруппированных в 30 пар. Чтобы определить к какому типу поведения склоняется испытуемый, ему предлагается, внимательно прочитав каждое из двойных высказываний, выбрать то из них, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения [6].

3. Для определения истинной мотивационной формулы агрессивности, использовался тест – опросник, состоящий из 75 утверждений, на которые испытуемые отвечают «да» или «нет». Ответы оцениваются по 8 шкалам: физическая агрессия, раздражение, негативизм, обида, подозрительность, вербальная агрессия, чувство вины. Индекс враждебности включает в себя 5 и б шкалу, а индекс агрессивности (прямой или мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7 [32].

4. Стиль руководства.

Для определения стиля руководства тренера, мы использовали тест «Стили руководства» С.И. Ильина, состоящий из 40 вопросов.

Социометрический тест предназначен для изучения особенностей межличностных взаимоотношений, образующих так называемую социально-психологическую структуру группы и предназначен для решения следующих задач:

а) измерение степени сплоченности в группах;

Индекс групповой сплоченности:



где – сумма взаимных выборов, сделанных членами группы.



– максимально возможное число взаимных выборов в данной группе.



*=* n (n-1), где n – число членов в изучаемой группе.



б) выявление соотносительного авторитета членов групп по признакам симпатии-антипатии (звезды, лидеры, отвергнутые);

в) обнаружение внутригрупповых сплоченных образований;

В процессе педагогического эксперимента, нами были изучены особенности межличностных взаимоотношений среди спортсменок волейболисток (10–12 лет) в тренировочном процессе. Разработан и внедрен план воспитательной работы по сплочению спортивной команды, даны рекомендации тренеру и спортсменкам.

Важным условием педагогического эксперимента было сравнение результатов педагогического тестирования на начальном и заключительном этапах.

Математическая статистика применялась для обработки цифрового материала, полученного в результате исследования. При этом определялись следующие параметры:

М – средняя арифметическая;

G – размах варьирования

m–средняя ошибка среднего арифметического;

Определение перечисленных параметров осуществлялось с достаточной точностью согласно известным методам статистической обработки.

В ходе статистического анализа социометрического исследования устанавливались критические значения количества выборов, границы доверительного интервала, за пределами которого полученные выборы можно считать статически достоверными.

**2.2 Организация исследования**

Исследование было проведено на базе МОУ ДОД СДЮСШОР №3 г. Тюмень. В исследовании приняли участие команда волейболисток девочек (10–12 лет) в количестве 14 человек и тренер группы.

На первом этапе исследования, с сентября 2008 г. по май 2009 г., нами была определена тема исследования, выделены основные понятия, проведен теоретический анализ состояния проблемы.

На втором этапе исследования (сентябрь 2008 г. март 2009 г.) разработан и внедрен план воспитательной работы по сплоченности спортивной команды. В мае 2009 г. проведено итоговое педагогическое тестирование. На третьем этапе исследования, с апреля по май 2009 г., осуществлялась обработка результатов эмпирического исследования, теоретическая интерпретация полученных результатов и оформление дипломной работы.

**3. Результаты исследования**

В результате проведенного исследования, по определению типов темперамента, нами были получены следующие данные (Диаграмма 1).



Холерик-экстраверт – 21,4%, характерны такие черты как: нестабильность, раздражительность, беспокойство, агрессивность, возбудимость, переменчивость, импульсивность, оптимизм, активность.

Сангвиник-экстраверт – 14,2%, характерны такие черты как: стабильность, общительность, дружелюбие, словоохотливость, отзывчивость, деятельность, энергичность, беспечность, лидерство.

Меланхолик-интроверт – 57%, характерны такие черты как: нестабильность, уныние, тревожность, ригидность, сдержанность, пессимистичность, замкнутость, необщительность, покладистость.

Флегматик-интроверт – 7,1%, характерны такие черты как: стабильность, пассивность, осмотрительность, миролюбие, управляемость, уравновешенность, спокойствие.

Следовательно, в группе волейболисток преобладает такой тип темперамента, как меланхолик-интроверт 57%.

Для определения агрессивности, нами был использован тест – опросник А. Басса и А. Дарки. Результаты проведенного исследования позволили определить, что в группе волейболисток существуют различные виды агрессивных реакций.

Таблица 1. Виды агрессивных реакций в группе волейболисток

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | физ.  агр. | кос.  агр. | раздражение | негативизм | обида | подозрительность | верб.  агр. | чувство вины |
| 1 | 4 | 6 | 5 | 2 | 7 | 6 | 10 | 8 |
| 2 | 3 | 4 | 6 | 2 | 5 | 9 | 7 | 9 |
| 3 | 6 | 5 | 2 | 4 | 7 | 8 | 8 | 9 |
| 4 | 8 | 4 | 3 | 2 | 3 | 6 | 5 | 5 |
| 5 | 3 | 5 | 9 | 2 | 8 | 7 | 6 | 10 |
| 6 | 4 | 5 | 3 | 4 | 7 | 9 | 6 | 9 |
| 7 | 7 | 5 | 9 | 4 | 7 | 8 | 11 | 10 |
| 8 | 6 | 4 | 3 | 2 | 3 | 6 | 5 | 5 |
| 9 | 6 | 6 | 10 | 3 | 5 | 9 | 7 | 8 |
| 10 | 6 | 2 | 4 | 3 | 6 | 8 | 7 | 6 |
| 11 | 6 | 3 | 7 | 3 | 9 | 6 | 3 | 6 |
| 12 | 8 | 6 | 4 | 3 | 8 | 9 | 8 | 8 |
| 13 | 8 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| 14 | 4 | 5 | 3 | 4 | 7 | 9 | 6 | 9 |

Полученные данные свидетельствуют о том, что в группе волейболисток преобладают такие виды реакций как: обида, подозрительность, вербальная агрессия, чувство вины.

К вербальной агрессии склоны спортсменки с таким типом темперамента как, холерик-экстраверт.

Обида, подозрительность, чувство вины выявлены у спортсменок с меланхолическим типом темперамента.

Таким образом, большинство волейболисток предпочитают выражать негативные чувства через: ссоры, крики, через содержание словесных ответов, т.е. упреки, угрозы, ругань, насмешки. Но девочки не склонны к физической агрессии и раздражению. Уровень агрессивности низкий.

С целью изучения личной предрасположенности к конфликтному поведению, нами был использован тест-опросник К. Томаса. Результаты проведенного исследования позволили определить, что в группе волейболисток преобладают такие способы реагирования на конфликт как: соперничество, сотрудничество, компромисс (Таб. 2).

Таблица 2. Способы реагирования на конфликт

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | соперн-во | сотрудн-во | компромисс | избегание | приспособление |
| 1 | 4 | 5 | 8 | 7 | 6 |
| 2 | 8 | 4 | 2 | 4 | 6 |
| 3 | 8 | 5 | 7 | 4 | 6 |
| 4 | 7 | 6 | 7 | - | 4 |
| 5 | - | 5 | 4 | 7 | 6 |
| 6 | 10 | 6 | 5 | 5 | 3 |
| 7 | 2 | 10 | 6 | 4 | 7 |
| 8 | 8 | 7 | 4 | 5 | 7 |
| 9 | 5 | 4 | 6 | 6 | 3 |
| 10 | 6 | 7 | 7 | 6 | 4 |
| 11 | 6 | 7 | 3 | 4 | 6 |
| 12 | 4 | 9 | 4 | 6 | 7 |
| 13 | 2 | 5 | 8 | 5 | 7 |
| 14 | 3 | - | 9 | 4 | 5 |

Сотрудничество – свойственно волейболисткам с таким типом темперамента как: холерик-экстраверт.

К компромиссу склонны волейболистки с типами темперамента меланхолик-интроверт и сангвиник-экстраверт. Соперничество – в конфликтных ситуациях характерно: флегматикам–интровертам, меланхоликам-интровертам. Таким образом, 36% волейболисток предпочитают соперничество, 28,5% – компромисс, 28,5% – сотрудничество и 7% – избегание. Для выявления особенностей межличностных отношений членов группы, мы использовали социометрическое исследование. Результаты представлены в виде социометрической матрицы.

Таблица 3. Социометрическая матрица

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 |  | ++ |  |  |  | - | - |  | ++ |  | + | - |  |  |
| 2 | ++ |  |  | - | - |  | - |  | ++ | + | - |  |  |  |
| 3 | + |  |  |  |  |  |  |  | + | + | - | - |  |  |
| 4 | + |  |  |  |  |  |  |  | ++ |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  | - |  |  |  |  |  | ++ |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  | - | - |  |  |  | + | + |  |  |  | + |
| 7 |  | – – | ++ | + | – – | ++ |  |  |  | – – |  |  | + |  |
| 8 | + – |  | + | – – |  |  |  |  | + | ++ |  |  |  |  |
| 9 | ++ | ++ |  | - |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | + | + | + | – – | + | + | + | + | + |  | + | + | + | + |
| 11 | + | + |  | – – | - |  | - |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | + | + | + | - |  |  | - |  |  |  |  |  | + | + |
| 13 |  |  | + | - |  | + |  | + |  |  | - |  |  |  |
| 14 | + |  | + |  |  |  | - |  | + |  |  | - |  |  |

«+» – положительный выбор

«–» – отрицательный выбор

На основе социоматрицы, нами была построена социограмма, которая дает наглядное представление о внутригрупповых взаимоотношениях.

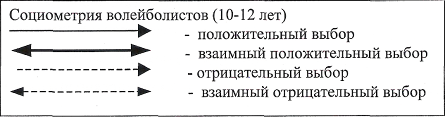
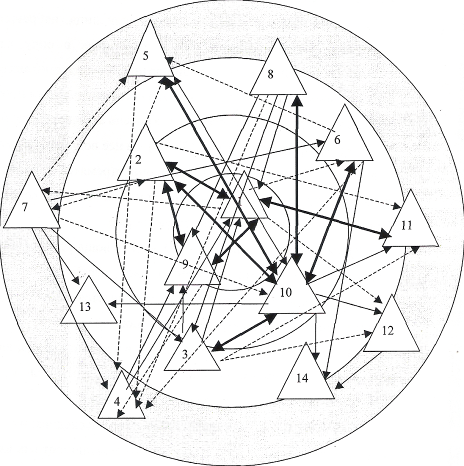
Для выявления соотносительного авторитета, по признакам симпатии и антипатии, волейболистки были разделены на 4 зоны:

1) «зона звезд» (2 чел.) – в нее вошли лица, набравшие не менее 11 выборов. Девочки, находящиеся в этой зоне, в силу характера имеют склонность к общению. В ситуации возникновения конфликта они стремятся к компромиссу, либо к избеганию. Агрессивные реакции проявляются в виде вербальной агрессии, чувства вины. Уровень агрессивности низкий.

2) «зона предпочитаемых» (3 чел.) – в нее вошли лица, набравшие от 6 до 7 выборов. В ситуации конфликта они стремятся к соперничеству или к компромиссу. В конфликтных ситуациях склонны к вербальной агрессии. Уровень агрессивности соответствует норме.

3) «зона отвергаемых» (3 чел.) – в нее вошли лица набравшие от 4 до 3 выборов. В ситуации конфликта они стремятся к соперничеству и компромиссу. Агрессивная реакция проявляется в виде подозрительности и чувства вины. Уровень агрессивности ниже среднего.

4) «зона изолированных» (6 чел.) – в нее вошли лица, набравшие от 1 до 2 выборов. В ситуации конфликта они стремятся к сотрудничеству, соперничеству. Уровень агрессивности низкий.



В результате социометрического исследования мы получили обобщенную картину состояния системы межличностных взаимоотношений. Она характеризуется особым диагностическим показателем уровнем благополучия взаимоотношений.

В спортивной команде волейболисток отмечается низкий уровень благополучия, т.е. «зона звезд» и «зона предпочитаемых» в сумме меньше зон «принебрегаемых» и «изолированных». Процент «отвергаемых» и «изолированных» составил 64,2%, а индекс групповой сплоченности 0,04%. Это свидетельствует о низком уровне благополучия взаимоотношений.

Таким образом, для спортсменок имеющих высокий социометрический статус, вошедших в «зону звезд» и «зону предпочитаемых» характерны следующие особенности:

– склонность к типу темперамента меланхолик-интроверт, сангвиник–экстраверт, флегматик-интроверт.

– направленность на общение.

– низкий уровень агрессивности.

– реакция на конфликт компромисс.

– проявление агрессивных реакций в виде вербальной агрессии, чувства вины.

Для волейболисток вошедших в зону «отвергаемых» и «изолированных», имеющих низкий социальный статус характерны следующие особенности:

– склонность к типу темперамента меланхолик-интроверт, холерик–экстраверт, сангвиник-экстраверт.

– уровень агрессивности низкий.

– реакция на конфликт, соперничество.

Таким образом, результаты социометрического анализа показали, что роль лидера в группе занимают меланхолики-интроверты, сангвиники–экстраверты, флегматики-интроверты. Наибольшей популярностью в группе пользуется сангвиник-экстраверт №9 и меланхолик-интроверт №1, склонные к компромиссу и избеганию.

Спортсменки, склонные к соперничеству, подозрительности отвергаются во внутригрупповых взаимоотношениях.

Необходимо отметить, что тренер исследуемой группы использует демократический стиль руководства, в конфликтных ситуациях предпочитает компромисс либо избегание, тип темперамента – сангвиник-экстраверт.

Основываясь на полученные данные и годовой план воспитательной работы в спортивной школе, нами разработан план воспитательной работы по сплочению спортивной команды.

1) беседы тренера со всей командой включающие информацию об основных трудностях возникающих при взаимодействии спортсменов в конфликте, средствах разрешения межличностных конфликтов, стилях поведения, методах саморегуляции в спорте.

2) индивидуальные беседы тренера со спортсменами «звездами», «предпочитаемыми» и ориентация спортсменов на установление взаимодействие с «отвергаемыми» и «изолированными». (Работа в парах на тренировочных занятиях).

3) практические тренинго-игровые упражнения тренера с группой направленные на:

а) преодоление коммуникативных барьеров, развитие умений ориентироваться в сложных эмоционально насыщенных ситуациях для интровертов: (Упражнения «Туман», «Обмен ролями»; Групповая игра «Неудачное интервью», «Контакты»).

б) развитие умений выслушать собеседника, способность к эмпатии для экстравертов: (Упражнения «Анабиоз», «Выбор»; Групповой тренинг «Дискуссия»).

в) разыгрывание конфликтной ситуации игровой деятельности с различными вариантами поведений (соперничество, компромисс, сотрудничество).

4) привлечение к воспитательной работе родителей.

5) активная работа капитана команды в качестве помощника тренера, направленная на:

а) формирование позитивного отношения спортсменов друг к другу.

б) не допускать возникновения отрицательных воздействий друг на друга.

6) ведение дневника самоконтроля спортсмена.

7) знакомство с правилами взаимоотношения в тренировочном процессе, в ходе которых девочки уясняют, соответствуют ли их поведение предложенным положениям, происходит осмысление своего поведения и принятие предложенных положений.

Результаты социометрического исследования, проведенные в мае 2009 г. после внедрения плана воспитательной работы свидетельствуют о том, что в группе волейболисток значительно снизился процент девочек со статусом (отвергаемые) и (изолированные), он составил 14,2%. Индекс групповой сплоченности изменился с низкого на средний уровень.

В конфликтных ситуациях 43% девочек выбирают сотрудничество как наиболее благоприятный способ реагирования на конфликт.

**Выводы**

1. Теоретический анализ литературных источников позволил получить информацию о состоянии проблемы внутригрупповых взаимоотношений и выявить, что от степени сплоченности игроков в спортивной команде зависит успешность соревновательной деятельности. Тренер, в свою очередь, должен оказывать существенное влияние на факторы, определяющие социально–психологический климат спортивной команды.

2. Результаты исследования типов темперамента волейболисток показали, что в группе 57,3% девочек меланхоликов-интровертов, 21,4% – холериков-экстравертов, 14,2% – сангвиников-экстравертов и 7,1% флегматиков-интровертов.

3. В целом в группе волейболисток низкий уровень агрессивности. Основными видами агрессивных реакций девочек являются: обида, подозрительность, вербальная агрессия и чувство вины. В ситуации конфликта 36% девочек предпочитают соперничество, 28,5% – компромисс, 28,5% – сотрудничество и 7% – избегание.

4. В спортивной команде девочек волейболисток выявлен низкий уровень групповой сплоченности. Процент «отвергаемых» и «изолированных» составил 64,2%.

5. План воспитательной работы по сплочению спортивной команды включает: беседы тренера со всей командой; индивидуальные беседы; практические тренинго-игровые упражнения тренера с группой; работу капитана команды; ведение дневника самоконтроля.

6. В результате, внедрения плана воспитательной работы в учебно-тренировочный процесс волейболисток, значительно снизился процент девочек со статусом «отвергаемые» и «изолированные», он составил 14,2%. Индекс групповой сплоченности изменился с низкого на средний уровень.

В конфликтных ситуациях 43% девочек выбирают сотрудничество, как наиболее благоприятный способ реагирования на конфликт.

Рекомендации тренеру для работы с занимающимися, имеющих определенный тип темперамента.

Холерик-экстраверт:

Для оптимизации обучения полезно контролировать деятельность холерика, в работе с ним не допустимы резкость, несдержанность. В то же время любой его поступок должен быть требовательно и справедливо осужден. По отношению к нему, отрицательную оценку допустимо применять в очень энергичной форме и настолько часто, насколько это требуется для улучшения результата.

Сангвиник-экстраверт:

Перед сангвиником следует непрерывно ставить новые, но по возможности интересные задачи. Необходимо постоянно включать его в активную деятельность и систематически поощрять его усилия.

Меланхолик-интроверт:

В отношении меланхолика недопустимы не только резкость, но и просто повышенный тон. О проступке, совершенном меланхоликом, лучше поговорить с ним наедине. К нему следует проявлять особое внимание, вовремя похвалить за проявленные успехи.

**Список используемой литературы**

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие /Социально – психологические проблемы. – М.: МГУ, 1990. – 240 с.

2. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для студ. ВУЗов. – М.: Академия, 2000. – 264 с.

3. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.

4. Батурин Н.А. Психология успеха и неудачи в спортивной деятельности. – Омск, 1988. – 48 с.

5. Буэ М. Функции спорта в человеческих отношениях // Спорт и образ жизни, сборник статей – М.: «ФК и С», – 1979. – с. 142 – 144.

6. Волков И.П. Практикум по спортивной психологии. / Под редакцией И.П. Волкова. – СПБ: «Питер», 2002. – 284 с.

7. Герон Э. Психоспортграмма // Психология и современный спорт. – М.: 1973

8. Гончаров В.Д. Социально – психологические аспекты // Человек в мире

спорта. – М.: ФК и С, 1978. – 97 с.

9. Горская Г.Б. Психологическая теория спортивной деятельности: актуальные направления развития. // Теория и практика ФК. – 1999. – №5. – с. 53 -56.

10. Гошек В. Ванек М. Свобода Б. Успех как мотивационный фактор спортивной деятельности. // Психология и современный спорт. – 1973. – С.

100 – 121.

11. Гошек В. Уровень притязаний и его роль в психологической подготовке спортсмена // Теория и практика ФК, – 1972. – №1. – С. 32 – 36.

12. Дашкевич О.В. Эмоциональная регуляция деятельности в экстремальных условиях: Автореф. Дисс. Канд. пед. наук. – Москва: – 1975. – 19 с.

13. Дёмин В.А. Методологические вопросы исследования спорта в аспекте теории деятельности: Автореф. Дисс. Кандидат пед. наук. – Москва: – 1975. – 19 с.

14. Зобков В.А. Психология отношения учащихся к деятельности: Автореф. Дисс. Доктор педагогических наук. – Москва: – 1993. – 30 с.

15. Ильин Е.П. Факторы, обуславливающие эффективность педагогического общения / Психология физического воспитания. – СПБ: Изд. – во РГПУ им. А.И. Герцена, 2000. – 486 с.

16. Илюта Д. Методологические аспекты разработки психограммы видов спорта // Психология и современный спорт. – М.: 1982. – 21 – 24 с.

17. Коломейцев Ю.А. Связь потребностей с различными элементами социально-психологического климата // Человек в мире спорта. Т. 2. – М.: 1998. – с. 335 – 336.

18. Коломейцев Ю.А. Взаимоотношения в спортивной команде. – М.: 1984.

19. Коломейцев Ю.А. Влияние социально-психологической совместимости и стиля руководства на эффективность спортивной деятельности // Спортсмен подводник. 66. – М.: 1982. – с. 3 – 7.

20. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: 1975. – 304 с.

21. Лобанов А.А. Общение и деятельность. /Основы профессионально-педагогического общения. М. – 2002, 189 с.

22. Лобанов А.А. Общение и отношение. /Основы профессионально-педагогического общения. М. – 2002. – 189 с.

23. Мартьянов Б.Н., Гогунов Е.Н. Социально-психологические особенности спортивной группы. /Психология ФВ и С, М. – 200. – с. 288.

24. Навроцкая В. Анализ и формирование структуры межличностных отношений в спортивном коллективе // Психология и современный спорт. – 1973. – с. 72.

25. Немов Р.С. Межличностные отношения в группах и коллективах /Психология Т. 1. – М, 2001. – с. 686.