

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
Анжеро-Судженского городского округа «Станция юных туристов»

Реферат
«Общение педагога со спортсменами»

Составитель: Савицкая Наталья Александровна,
педагог дополнительного образования

г. Анжеро-Судженск,
2021

Содержание

1. Введение.....	3
2. Факторы, обуславливающие эффективность общения педагога со спортсменами.....	4
3. Психологический такт.....	9
4. Культура речи педагога	11
5. Стили общения педагогов	14
6. Формы психологического воздействия педагога на спортсменов.....	16
7. Заключение.....	22
8. Список используемой литературы.....	23

Введение

Взаимодействие человека с окружающим миром осуществляется в системе отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни. И осуществляется оно с помощью общения. Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера).

Межличностное общение в спортивной деятельности занимает важное место. Межличностного общения может влиять на сплоченность команды, на единение в предстартовый момент.

Главным звеном в общении спортивной группы является педагог, именно через него происходят обучение, передача знаний, воспитание учеников. Поэтому процессу общения педагог должен уделять большое внимание.

Особо важное значение имеет общение педагога с командой в игровых видах спорта. Оно должно быть непрерывным, обращаться нужно по возможности к каждому игроку.

Цель реферата показать важность и значимость общения, изучение влияния различных форм и видов общения.

1. Факторы, обуславливающие эффективность общения педагога со спортсменами

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

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

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

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

Особенности спортивной команды тоже влияют на эффективность общения. Если команда является зрелой в социальном отношении, то внушающие воздействия педагога оказываются более эффективными.

Отношение спортсменов к педагогу может выступать как своеобразный психологический барьер. Например, в одном случае спортсмен желает

обсуждать предмет разговора, в другом – нет, с одним педагогом будет откровенным, с другим – скрытным, лживым, по одним вопросам спортсменов высказывается прямо, по другим – отмалчивается, по третьим может солгать.

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

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

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

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

Гендерные особенности спортсменов тоже влияют на эффективность общения. Девочки более коммуникабельны, более чутки к состоянию

собеседника и отношению к ним, более доверчивы к хорошим словам. Логика их рассуждений более скрыта из-за склонности опускать очевидные для них (но не очевидные для мальчиков и мужчин-педагогов) связи и предпосылки. Прямолинейная излишне рациональная логика рассуждений мужчин-педагогов им не импонирует, поэтому лица женского пола легче контактируют друг с другом и нередко обижаются на мужчин-педагогов за их грубоватость, прямолинейность, непонятливость. Вследствие этого разговор по душам с девочками лучше получится у женщины-педагога. Педагогу-мужчине следует иметь в виду, что при разговоре с девочками должны незримо присутствовать элементы рыцарского отношения к женщине. В то же время лица женского пола предпочитают, чтобы при занятиях спортом ими руководил мужчина, и часто принимают авторитарный стиль руководства как должный.

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

При неприятностях в школе, институте, спортивной команде, в отношениях с товарищами любое упоминание о "больном" вопросе, даже нечаянный намек на неприятные события, может вызвать у спортсмена либо замкнутость, либо вспышку отрицательных эмоций. В таких случаях надо дать ему возможность успокоиться или излить душу собеседнику. Без понимания состояния спортсмена вместо психологического контакта возникает эмоциональный барьер отчужденности.

Устойчивые психологические характеристики спортсменов, такие как свойства темперамента и характера, эмоциональная возбудимость,

общительность или замкнутость, конформность, также влияют на эффективность общения. Высокая эмоциональная возбудимость или недостаточная развитость некоторых волевых качеств у юных спортсменов могут препятствовать общению с ним педагога. Если ученик обладает нерешительностью, высокой эмоциональной возбудимостью, педагог должен прежде всего подумать о том, как в общении с ним воздействовать на его волю, как предупредить эмоциональные вспышки, чтобы сохранить содержание беседы. Если же ученик с твердым характером, эмоционально сдержанный, то на первый план педагог должен поставить содержание беседы, а эмоциональные тонкости можно заранее не учитывать.

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

Легкость или трудность оказания влияния на спортсменов зависит от конформности последних. *Конформность* – это свойство человека легко менять свою точку зрения, установку на что-то под влиянием группового мнения. Легкая смена своей точки зрения характеризует высокую конформность, что облегчает возникновение психологического контакта при общении. Когда же, несмотря на групповое давление или давление авторитета, человек остается при своем мнении, говорят о его низкой конформности, и это часто затрудняет общение.

От конформности следует отличать *конформизм*, когда ученик лишь на словах разделяет мнение педагога или коллектива, а на самом деле остается при своем и руководствуется им в поступках. По существу, человек ведет двойную игру, признавая на словах нормы поведения и жизни данного коллектива лишь для того, чтобы его не ругали.

Поведение педагога. Эффективность общения педагога с учениками во многом зависит от поведения самого педагога, от его манеры держаться.

Важен внешний вид педагога. Он должен быть аккуратно одет, причесан. Он не должен показывать, что чем-то расстроен, озабочен, наоборот, нужно демонстрировать сосредоточенность, уверенность, целеустремленность.

Очень важно говорить с воодушевлением. Заинтересованность педагога передается ученикам, заставляет их серьезнее относиться к услышанному. И наоборот, равнодушный или назидательный тон, речевые штампы, затасканные фразы вызывают безразличие учеников к словам педагога. Мешает нормальному общению использование педагогом "громких фраз": "Вы спортсмены, и поэтому обязаны...", "Наша высокая обязанность..." и т. п. Не способствует общению и декларирование общеизвестных истин.

Команды должны произноситься твердо, с волевым нажимом в голосе. Причем предварительная команда произносится отчетливо, громко, протяжно, а исполнительная – резко, отрывисто. Если команда отдавалась безразличным тоном, она выполняется учениками вяло, небрежно. Нельзя исправлять ошибки и делать замечания мимоходом и бесстрастным тоном. Разговаривая с учеником, нужно смотреть ему в глаза. Не следует, объясняя упражнение, ходить вдоль строя учеников взад-вперед, переминаясь с ноги на ногу, топтаться на месте. Это рассеивает внимание учеников, они начинают интуитивно понимать, что тренер нервничает. Переходы с места на место, от одной группы к другой, от снаряда к снаряду, не должны быть частыми. Молодым спортсменам импонирует поза педагога, при которой туловище прямое, плечи разведены, живот подтянут, руки свободно опущены вниз. Позу, при которой туловище отклонено назад, подбородок приподнят, руки сложены на груди, ноги расставлены, ученики будут оценивать как самоуверенную, надменную, неуважительную по отношению к ним. Ученикам не нравится, когда педагог держит руки в карманах, сжимает их в кулаки, облакачивается на гимнастический снаряд, приподнимает плечи, сжимает челюсти. Это не способствует установлению контакта, взаимному доверию.

Половые особенности педагогов. Педагоги-мужчины чаще используют лично-групповое общение, а педагоги-женщины – межличностное общение. Первые чаще применяют неречевые средства общения, вторые – речевые. Воспитательные обращения также используются чаще женщинами.

2. Психологический такт

Эффективность общения во многом зависит и от самого педагога, от того, как он себя держит с учениками. Психологический такт – это качество, присущее педагогу-мастеру, педагогу-интеллекту. К. Д. Ушинский писал, что так называемый педагогический такт, без которого воспитатель, как бы он ни изучил теорию педагогики, никогда не будет хорошим воспитателем-практиком, есть, по существу, не более чем такт психологический. Наличие у педагога психологического такта особенно важно при общении с юными спортсменами и спортсменками.

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

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

Соблюдение психологического такта требует постоянного контроля над своими мыслями, действиями. Неумение контролировать поступки и слова может поставить окружающих в затруднительное положение, привести к конфликту.

Отличают тактичность от нетактичности следующие психологические особенности личности педагога:

- естественность и простота обращения без фамильярности;
- доверие без попустительства;
- серьезность тона без натянутости;

- ирония и юмор без насмешливости;
- требовательность без мелочной придирчивости, грубости;
- доброжелательность без заласкивания;
- деловой тон без раздражительности;
- своевременность воспитательного воздействия без поспешности;
- принципиальность и настойчивость без упрямства;
- внимательность и чуткость к учащимся без подчеркивания этого;
- отдача распоряжений без упрашивания;
- обучение без подчеркивания своего превосходства в знаниях и умениях;
- выслушивание без выражения безразличия.

Педагогический такт особенно необходим в тех случаях, когда педагог приступает к руководству уже сложившейся командой, имеющей свои традиции, взгляды на тактику игры, отношения с тренером и т. д.

3. Культура речи педагога

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

Компонентами культуры речи педагога являются: грамотность построения фраз; простота и ясность изложения; выразительность: интонация и тональность; темп речи, паузы; динамика звучания голоса; словарное богатство; образность речи; дикция;

4) грамотное произношение слов из обиходной речи:

- правильное ударение в словах;
- исключение диалектных слов;

5) правильное использование специальной терминологии:

- исключение режущих слух устойчивых выражений;
- исключение лишних слов в командах;
- исключение жаргонных и модных словечек;

6) немногословие;

7) речедвигательная координация.

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

2. Второй составляющей культуры речи педагога являются **простота и ясность** изложения. Одну и ту же мысль можно выразить в доступной для понимания форме или, наоборот, придать речи такой наукообразный вид, что ученики не сумеют понять, что же от них требуется, что они должны усвоить. Умение рассказать просто о сложном,

сделать доходчивым отвлеченное основывается на ясности мышления тренера, на образности и жизненности приводимых для пояснения примеров.

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

- *Интонация и тональность* воздействуют не только на сознание, но и на чувства учеников, поскольку придают эмоциональную окраску словам и фразам. Тональность речи может быть праздничной, торжественной, задушевной, радостной, гневной, грустной и т. п. В зависимости от ситуации педагог должен использовать все богатства тональности, а не произносить монологи бесстрастным, монотонным голосом. Педагог, владеющий при подаче команд интонацией и тональностью, может с помощью слова регулировать степень физических усилий (например, команда, подаваемая с выражением напряжения, вызовет и соответствующую реакцию спортсменов).
- *Тон* речи педагога должен быть спокойным, уверенным, властным. Однако для этого необходимо, чтобы сам учитель был спокойным, убежденным в правильности отдаваемых распоряжений, своих поступков, оценок действий и поступков спортсменов. Крайне нежелателен назидательный, менторский тон – он обычно отталкивает спортсменов от педагога; чем старше спортсмен, тем в большей степени у него выражено стремление к самоутверждению, признанию.
- *Темп* речи также определяет ее выразительность. При слишком быстрой речи ученикам трудно сосредоточиться на том, что говорит педагог, успеть "переварить" всю информацию; очень медленная речь действует усыпляюще. При объяснении существенных деталей желательна неторопливая речь.

Паузы при их правильном использовании позволяют лучше передать смысл произнесенного слова и фразы

- Еще одним фактором, определяющим выразительность речи педагога, является *динамика звучания голоса, варьирование его силы*.

- *Словарное богатство* способствует образности речи, а через нее – и выразительности. Умелое применение пословиц, поговорок, метафор делает речь педагога сочной, эмоциональной, поднимает настроение учеников. Конечно, пользоваться надо только теми речевыми средствами, которые доступны пониманию спортсменов данного возраста.
 - *Образность* речи играет существенную роль в доходчивости объяснений педагога.
 - *Дикция*, то есть ясное и отчетливое произношение, облегчает понимание речи.
4. Четвертой составляющей культуры речи педагога является **грамотное произношение слов из обыденной речи**.
 5. Пятой составляющей культуры речи педагога является **правильное использование специальной терминологии**. Специальная терминология занимает в словарном запасе педагога большое место, облегчает общение и взаимопонимание. Знание учениками терминологии способствует более быстрому овладению ими физическими упражнениями, увеличивает плотность занятия. Часто, однако, тренеры неумело применяют спортивную терминологию: употребляют режущие слух фразеологические обороты, вставляют лишние слова, жаргонные и модные словечки.
 6. Шестой составляющей культуры речи педагога является **немногословие**. Некоторые педагоги, вместо того чтобы четко назвать упражнение, подробнейшим образом описывают положение головы, туловища, плеч, кистей рук, забывая, что вначале нужно акцентировать внимание учеников лишь на главных элементах. Многословие проявляется и тогда, когда тренер, указывая на ошибки ученика, подвергает подробному анализу все допущенные им отклонения от образца. Наконец, многословие выражается в частых повторениях.
 7. Культура речи педагога связана с рече-двигательной координацией, под которой понимают умение одновременно показывать и объяснять упражнение, не нарушая при этом ни качества исполнения упражнения, ни плавности и выразительности речи. Это умение особенно слабо развито у педагогов с небольшим стажем работы.

4. Стили общения педагогов

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

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

Педагоги с авторитарным стилем общения используют только инструктаж, команды и т. п., а тренеры демократического стиля – только предложения, советы и обсуждение. Все эти формы передачи информации могут использоваться педагогами с различным стилем общения, однако при этом частота их использования разная.

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

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

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

Педагоги-автократы уделяют больше внимания общению с администрацией и меньше – с родителями своих учеников. Педагоги демократического стиля уделяют равное внимание общению с руководством, родителями учеников, коллегами и учащимися, а педагоги-либералы мало общаются с учащимися.

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

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

Для педагогов-интровертов более характерно обращение к спортсменам холодно, сдержанно, на "вы"; частое проявление раздраженного тона общения, гнева, с использованием нелестных для учащихся эпитетов; более частое использование порицаний, чем поощрений, высказываемых в жесткой форме.

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

5. Формы психологического воздействия педагога на спортсменов

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

Проявление внимания. Существенным моментом общения педагога со спортсменом на групповых тренировочных занятиях является проявление внимания к каждому ученику. Если тренер видит ученика, но не проявляет к нему внимания, то ученику кажется, что он лишь фон для тренера, не воспринимается им как отдельная личность, что тренер безразличен к его успехам. Пока обращенное к ученику слово, жест, легкий кивок, улыбка не покажут ученику, что его видят, ученик чувствует себя на тренировке обезличенным. Такое положение как бы освобождает его от необходимости вести себя дисциплинированно. Больше того, нарушение дисциплины может быть следствием протеста ученика против невнимания к нему педагога, может быть способом, с помощью которого он хочет привлечь к себе внимание. Поэтому педагог должен стремиться к тому, чтобы каждый ученик чувствовал на занятии, что он находится в поле внимания педагога. Это достигается путем установления различных контактов-обращений к учащимся в форме вопросов: "Как ты себя чувствуешь?", "Не ушибся?", "Не больно?" или путем выражения согласия, одобрения, просьбы. Множество контактов-обращений создает у учащегося впечатление постоянного контроля над ним. При этом важно, чтобы тренер в начале знакомства с новичками не путал их имена и фамилии. Почувствовав к себе внимание, ученик становится раскованным и доверчивым. Ему льстит проявление внимания со стороны педагога, и он отвечает взаимностью, старается выполнить задание как можно лучше. Учитывая поощрительную функцию внимания, преднамеренное его отсутствие может использоваться как мера наказания за плохое поведение и проявление лени на занятии. Например, при опросе тренер может каждый раз как бы не замечать провинившегося ученика.

Просьба как форма воздействия на ученика может использоваться в том случае, когда педагог не хочет из педагогических соображений придавать общению официальный характер. Ученику льстит, что вместо требования

используется форма обращения, в которой проявляется некоторый момент зависимости педагога от ученика. Это сразу меняет отношение ученика к воздействию педагога: ему хочется показать, что и он что-то значит в возникшей ситуации.

Требование является жестким воздействием. Его использование обусловлено более высоким статусом педагога. Надо учитывать, что смысл ряда требований может быть непонятен сразу спортсменам и педагог может встретиться с их скрытым или явным сопротивлением. Поэтому выдвигаемые требования педагог должен аргументировать. Аргументация снимает с требования окраску волюнтаристского воздействия педагога на спортсменов ("Потому, что я так считаю", "Потому, что я педагог, а не вы"), придает им целесообразность.

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

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

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

Внушение – это психологическое воздействие одного человека на другого (или одного человека на группу лиц, или наоборот), которое осуществляется с помощью речи и неречевых средств (жестов, мимики и т. п.) и отличается сниженной аргументацией. Внушение адресовано не к разуму и логике, а к чувствам. Спортсмены при внушении верят в те доводы, которые

высказываются тренером даже бездоказательно. В этом случае они ориентируются не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник, то есть на то лицо, которое дает советы или указания. Внушение, принимаемое спортсменами, становится их внутренней установкой, которая направляет, регулирует и стимулирует их психическую и физическую активность.

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

Внушение протекает более успешно, если педагог обладает авторитетом и высоким социальным статусом. Способствует успешному внушению доброжелательное отношение тренера к спортсмену. Следует также учитывать, что возбужденное, эмоционально приподнятое состояние способствует положительному внушению.

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

- 1) в прямом требовании педагога к ученикам согласиться с его мнением и предлагаемым решением;
- 2) в выполнении распоряжения педагога.

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

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

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

1) контроль за результатами тренировочного процесса и воспитательных воздействий (что является и обратной связью, говорит об эффективности работы педагога);

2) управление поведением и деятельностью учеников;

3) получение спортсменами информации о правильности их действий и поступков (обратная связь для учащихся).

Чтобы оценка имела воздействие, она должна удовлетворять следующим требованиям:

- осуществляться систематически, но не слишком часто, так как большое количество текущих оценок сковывает самостоятельность учеников, не позволяет развиваться самоконтролю;

- быть объективной, непредвзятой;

- носить дифференцированный характер в зависимости от прилежания, способностей и характера учеников;

- быть разнообразной по форме.

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

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

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

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

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

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

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

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

Устные замечания должны делаться в спокойной и тактичной форме, причем первое замечание следует делать с глазу на глаз. Нет смысла делать замечания одному и тому же ученику несколько раз подряд: они утрачивают свою действенность уже после третьего раза.

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

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

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

- 1) не подвергать осмеянию личность ученика. И шутя, надо соблюдать этику;
- 2) не смеяться над тем, чего ученик не может исправить (по поводу фамилии, его физической слабости и т. д.);
- 3) не смеяться первым над своей шуткой;
- 4) не допускать пошлой шутки, зубоскальства;
- 5) не высмеивать неловкость, невольный промах ученика.

Заключение

Рассмотрев вышеперечисленные аспекты общения между педагогом и спортсменом, а именно: факторы эффективности общения педагога со спортсменами, психологический такт, культура речи педагога, стили общения, формы психологического воздействия педагога на спортсменов. Мы увидели важность каждого аспекта. Используя данную информацию на практике, педагог сможет найти контакт с каждым спортсменом, настроить доверительные отношения, сделать команду сплоченной, урегулировать дисциплину в коллективе, потому что общение занимает главное звено в тренировочном процессе.

Список используемой литературы

1. Большой психологический словарь / Под ред. Мещерякова Б.Г., Зинченко В. П.–М. : Прайм - Еврознак, 2003. – 672 с.
2. Бордовская Н.В. Психология и педагогика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Н.В. Бордовская, С.И. Розум.- СПб.: Питер,2013.-624 с.
3. Горбунов Г.Д. Психопедагогика спорта: Учебное пособие/ Г.Д. Горбунов. - М.: Советский спорт, 2014. - 328 с.
4. Дианов Д.В. Физическая культура. Педагогические основы ценностного отношения к здоровью /Д.В. Дианов, Е.А.Радугина -М.: КноРус, 2012 -184 с.
5. Ильин Е.П. Психология спорта/Е. П. Ильин. –М. : ПЕРСЭ-Пресс,2005.–430 с
6. Морозова А.С. Проблема психологии спорта М.: ВНИИФК 1971 с.- 42
7. Станкин М. И. Учитель физической культуры: личность, общение / М. И. Станкин.– М., 1993.– 41 с.