

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. Астафьева
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Институт физической культуры, спорта и здоровья им. И.С. Ярыгина
Выпускающая кафедра методики преподавания спортивных дисциплин и
национальных видов спорта

Дорофеева Алина Анатольевна

Выпускная квалифицированная работа

Межличностные отношения в команде девочек 16-17 лет, занимающихся
футболом на внеурочных занятиях

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) образовательной программы Физическая
культура

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой доктор пед. наук, профессор Янова М.Г.

(дата, подпись)

Руководитель ст. преподаватель Кравченко С.В.

Руководитель, д-р пед. наук, профессор Янова М.Г.

Дата защиты _____
Обучающийся Дорофеева А.А.

(дата, подпись)

Оценка _____
(прописью)

Красноярск 2020

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СРЕДИ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ВО ВНЕУРОЧНОЕ ВРЕМЯ. ...	6
1.1. Психологические особенности межличностных отношений.	6
1.2 Особенности футбольного коллектива занимающихся во внеурочное время.....	13
1.3. Возникновение и формирование взаимоотношений в коллективе.....	22
1.4. Психологические основы общения и особенности взаимодействия занимающихся на соревнованиях.....	27
1.5. Влияние личностных качеств преподавателя и занимающихся на эффективность межличностных отношений.....	46
ГЛАВА 2. МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	52
2.1. Методы исследования.....	52
2.2. Организация исследования.....	53
2.3. Особенности методики определения сформированности межличностных отношений.....	54
ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	71
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы психологического общения членов команды интересуют многих ученых. После каждого крупного международного соревнования происходит анализ удачных или неудачных выступлений участников. Общеизвестно, что успех в «командных» видах спорта во многом зависит от психологических показателей. В этом особую роль играют межличностные отношения.

Сплоченность единой команды достигается наличием единой цели – достичь победы. Занимающиеся проводят много времени вместе на занятиях, поэтому система отношений должна приносить чувство удовлетворения от пребывания в данном коллективе. Большое влияние на формирование межличностных отношений среди занимающихся во внеурочное время оказывает деятельность учителя физической культуры. Взаимоотношения между этими участниками зависят в первую очередь от преподавателя. Если руководитель доверяет своим игрокам, а игроки своему преподавателю, то отношения между ними будут дружескими, без негативных эмоциональных состояний. Работа между преподавателем и занимающимися представляет собой важный фактор формирования психологической атмосферы в коллективе.

Соответствующий подбор обучающихся и умение преподавателя научить не только техническому и тактическому мастерству, но и взаимопониманию всех участников группы – это является залогом победы и приведет к успеху на школьных соревнованиях.

Актуальность исследования: в самой сущности игрового коллектива заложено стремление постоянно совершенствовать формы организации деятельности, непрерывно двигаться вперед, видеть поступательное развитие, намечать и решать все новые и новые задачи.

Для коллектива характерно вовлечение всех своих членов в активную работу по решению общих задач. Это могут быть конкретные вопросы технического и тактического совершенствования членов команды, поддержание на высоком уровне достигнутого положения среди других коллективов.

Наряду с этим коллектив ставит перед собой цели и задачи, направленные на общее развитие того или иного вида спорта. Применяя для этого новые и уже известные средства и методы, проверяя их на опыте, развивая и совершенствуя.

Таким образом, одним из важнейших показателей «командности» является характер сложившихся межличностных отношений у занимающихся футболом во внеурочное время, в этом ведущую роль играет преподаватель физической культуры. Следовательно актуальной будет тема изучения межличностных отношений в команде девочек 16-17 лет, занимающихся футболом на внеурочных занятиях.

Цель работы: определение комплекса средств и методов исследования сформированности межличностных отношений в команде девочек 16-17 лет, занимающихся футболом на внеурочных занятиях и проверка эффективности их применения.

Задачи:

- Изучить и проанализировать научно-методическую литературу по данной теме.
- Определить комплекс методов и средств, направленных на изучение сформированности межличностных отношений в футбольной команде девочек 16-17 лет.
- Определить эффективность комплекса методов и средств, направленных на изучение сформированности межличностных отношений в педагогическом эксперименте.

Объект исследования: процесс внеурочной деятельности в школьной секции по футболу.

Предмет исследования: средства и методы, применяемые для изучения сформированности межличностных отношений в команде девочек 16-17 лет, занимающихся футболом на внеурочных занятиях.

Гипотеза исследования: систематическое применение, в процессе внеурочных занятий футболом, предложенного комплекса средств и методов, будет способствовать эффективному определению уровня сформированности межличностных отношений в команде.

Глава 1.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СРЕДИ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ВО ВНЕУРОЧНОЕ ВРЕМЯ.

1.1. Психологические особенности межличностных отношений.

Межличностные отношения – субъективно 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, включенных 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 вышеизложенным, в психологии принято выделять объективные, без личностные отношения и субъективные, межличностные отношения.

Объективные отношения (политические, государственные, производственные) являются основными, определяющими, а межличностные отношения носят характер фона, они облегчают или осложняют протекание без личностных 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) (Андрушишин И.Ф., 1993).

Взаимоотношения в группах обоснованно меняются. Сперва, в начальном стадии массового формирования, они бывают относительно безучастными (общество, никак не понимающие или недостаточно понимающие друг друга, не имеют все шансы определенно иметь отношение друг к другу), потом имеют все шансы оказываться остро конфликтными, а в присутствии благоприятных условиях превращаться в коллективистские. Всё это как правило совершается за сравнительно короткое время, в течение которого индивиды, составляющие группу, никак не имеют все шансы поменяться как личности (Немов Р.С., 2001). Социальные взаимоотношения – данные официальные, формально закреплённые, объективированные, действенные связи. Они считаются основными в регулировке абсолютно всех типов взаимоотношений, в том числе межперсональных.

Межличностные взаимоотношения – это объективно переживаемые, в различной степени осознаваемые связи между людьми. В их основании лежат различные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности. В отличие с деловых (инструментальных) взаимоотношений, какие имеют все шансы быть как официально закреплёнными, так и незакреплёнными, межличностные взаимосвязи в некоторых случаях именуют экспрессивными, подчеркивающими их психологическую содержательность.

Взаимоотношения деловых и межличностных взаимоотношений в научном плане недостаточно разработаны.

Интерперсональные взаимоотношения содержат 3 компонента:

а) познавательный (гностический, информативный), подразумевает понимание того, что нравится или никак не нравится в межличностных отношениях;

б) эмоциональный (чувствительный), обретает собственное представление в разных переживаниях людей согласно поводу взаимосвязей среди ними. Эмоциональный компонент считается ведущим из них;

в) поведенческий (практичный, направляющий), реализуется в определенных действиях. В вариантах, в случае если единственный с партнеров нравится другому, действия будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество.

Если же предмет не симпатичен, в таком случае диалоговая сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами существует огромное число форм интеракции, осуществление которых определена социокультурными общепризнанными мерками групп, к которым относятся обобщающие (Андрущишин И.Ф., 1993).

Возникновение этого или иного отношения связано, в первую очередь в целом, с присутствием у любого человека определённой системы ценностей. В случае если образ, фразы и действия человека отвечают ценностям личности его партнёра, в таком случае к этому человеку станет формироваться общее позитивное отношение. Если ведь и внешний образ, и действия лица противоречат ценностям партнера согласно разговору, в таком случае у последнего возникает к нему негативное или безразличное отношение. Отношение, подобным способом, считается постоянным атрибутом общения, оказывающим значительное воздействие не только лишь на процесс и результат взаимодействия партнеров, но также и в процесс развития личности (Лобанов А.А., 2002).

Межличностные взаимоотношения определяются особенностями:

Пола – для женщин в межличностных взаимоотношениях свойственно желание к уменьшению социальной дистанции, установлению конфиденциальных взаимоотношений.

Им легче предоставляется взаимодействие с малознакомыми людьми. В межличностных взаимоотношениях они стремятся поддержать свою репутацию, показать собственные возможности.

Возраста – в возрастном проекте характеризующим условием формирования межличностных взаимоотношений считается предоставление психологического комфорта, защищенности. Подобные взаимоотношения формируют предпосылки с целью притяжения. Доступность взаимоотношений, характерная юности, сменяется сдержанностью, закрытостью под воздействием культурных, высококлассных, государственных, просветительных условий.

Национальности – многочисленные характерные черты межличностных взаимоотношений объединены с обыкновениями, общепризнанными мерками нравственности и этики общения, общепринятыми этой либо иной национальностью, нацией. Как правило, эти взаимоотношения осложняются отношением к религии, приспособлением к общественному слою, характерным этой нации или народности.

Свойств темперамента – оказывают большое влияние на развитие отдельных межличностных взаимоотношений. Определено, то что холерикам и сангвиникам проще удаётся установление межличностных контактов, а флегматики и меланхолики испытывают в данном очевидные затруднения. Вместе с этим, длительное поддержание межличностных взаимоотношений практически невозможно в парах у лиц с подвижной нервной системой (сангвиников и холериков).

Напротив постоянные межперсональные взаимосвязи возникают в парах, где 1 из сторон предполагают, лица с инертной нервной системой (флегматики и меланхолики).

Состояния здоровья – хронические болезни достаточно часто обладают отчетливыми внешними признаками, в той или иной мере имеют все шансы повлиять на межличностные отношения, не могут не волновать партнеров по разговору, вызывают у них чувство жалости, сострадания.

Физические недостатки сокращают степень самооценки личности и, как результат этого, усложняет развитие межличностных взаимоотношений.

Опыт общения в спорте содействует увеличению коммуникативной компетентности в иных сферах деятельности.

Межличностная привлекательность – непростое свойство личности, базирующееся на её обаяние, возможности активизировать расположения, обладании «притягательной силой». Предпосылки привлекательности часто остаются неосознаваемыми, подходящими от особенностей лиц, участвующих в межличностных контактах. Привлекательность связана с внешними данными и социальным обликом, способность к эмпатии. Синонимом межличностной привлекательности возможно рассматривать представление «отклонение», что сосредоточивает обоюдное (никак не ограниченное) тяготение, расположение в разных ступенях (дружеские отношения, влюбленность, благосклонность).

Межличностная совместимость – термин, применяемый с целью условия рационального сочетания эмоциональных отличительных черт партнёров, содействующих преуспеванию их общения и деятельности. Признаки и критерии межличностной совместимости объединены с различной степенью удовлетворенности процессом и результатом взаимодействия. Взаимная благосклонность, или ее обратное свойство (неприязнь), в многом зависят от эффективности этого взаимодействия.

Межличностное общение – это система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и других диспозиций, посредством которые люди воспринимают и оценивают друг друга (Ханин Ю.Л., 1980).

Бывают условные и реальные группы:

Условные группы иногда именуют статистическими, так как причисление людей к той или иной группе чаще всего предпринимаются с некоторыми исследовательскими, питательными задачами, а общество, включенные в данные категории, имеют все шансы ничего не знать друг о друге. Например, это группы согласно демографическим, государственным, этническим признакам.

Реальные группы возникают в связи с преходящими или постоянными совместными действиями, характеризуются наличием общих целей этих действий, степенью вклада каждого члена группы в продукт совместных действий и общению согласно этому поводу. В реальной команде обязательно имеется взаимодействие, оценка, «общий стиль», обеспечивающий взаимодополнение компетентности: интеллектуальной, психологической, волевой и т.п. Если механизмы общения не отвечают задачам группы, в таком случае вероятен упадок либо ее разрушение (Андрущишин И.Ф., 1993).

Численность группы. Практическая деятельность продемонстрировала, то что принципиальное отличие относительно численности групп позволяет выделить 2 группы: большие и малые группы. Большие и малые категории имеют все шансы являться беспорядочными (болельщики на стадионе, зрители) и не случайными (намеренно созданными).

Оптимальной с целью общих действий является для большинства случаев группа 5–9 человек. Тут лучшим способом применяются способности проявления как коллективный, таким образом и индивидуальной психики. В основной массе ситуации спортивные команды насчитывают от 2 до 15 человек.

Большие группы – это категории с численностью более 40 человек. Психология больших групп (наиболее 40 человек) исследуется относительно не так давно. Предметом исследования считаются устои, полномочия, нравы, психологические характерные черты, особенность применения и влияния средств массовой коммуникации, транспорта и т.п.

Малые группы – это категории от 2 до 40 человек. Группы 2 человека считаются особенными и не постоянно включаются как предметы изучения межличностных отношений. Особенную сторону психологических явлений в малых группах составляют взаимосвязи небольшой группы с социальным окружением. Психологически важным для характеристики малой категории является присутствие контакта с другими членами группы. Развитие

эффективной спортивной команды из двух человек – один с трудных задач спортивной психологии (Гогунов Е.Н., Мартьянов Б.Н., 2000).

Психологически коллектив характеризуется чётким взаимопониманием, высокой степенью слаженности, компетентностью, ответственностью, взаимовыручкой, лидерством.

Формирование спортивного коллектива – длительный и целенаправленный процесс, одна из сложнейших задач, включающая формирование состава, предоставление обоюдной требовательности и самокритичности, формирование ситуации значительной трудоспособности, способность не только лишь работать, но и отдыхать, организация благоприятной социально – эмоциональной поддержки, сочетание творчества и дисциплинированности, стремление к преодолению кризисных ситуаций (Аникеева Н.П., 1989).

1.2 Особенности футбольного коллектива занимающихся во внеурочное время.

По мнению Е.Н. Гогунова и Б.Н. Мартьянова [6], 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.

Психология и поведение отдельного человека как личности существенно зависят от социальной среды.

Социальная среда – сложно устроенное общество, в котором люди объединены друг с другом в многочисленные, разнообразные, более или менее устойчивые соединения – группы. Существуют понятия большие и малые группы:

а) большие – государство, нация, народность, партия и др., выделяемые по профессиональным, экономическим, религиозным, культурным, образовательным, возрастным, половым и другим признакам;

б) малые – небольшое объединение людей (от 2-3 до 20-30 человек), занятых каким-либо общим делом и находящихся в прямых взаимоотношениях друг с другом. Малая группа представляет собой элементарную ячейку общества. Примерами малых групп являются: семья, школьный класс, спортивный коллектив или команда, объединения близких друзей, приятелей и т.д.

Как известно, взаимоотношения бывают: официальные и неофициальные, руководства и подчинения (лидерства), деловые и личные, рациональные и

эмоциональные. Рассмотрим взаимоотношения в группе. Официальные отношения возникают на должностной основе;

неофициальные – на базе личных или частных взаимоотношений людей; деловые – в связи с совместной работой или по ее поводу; личные складываются между людьми независимо от работы; рациональные – на первом плане знания людей друг о друге и объективные оценки окружающих; эмоциональные – играют ведущую роль субъективные оценки, основанные на личном индивидуальном восприятии человека человеком; отношения руководства – управление группой или ее 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 двух и не более 25 человек, объединенных 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 и нормами. Следует различать физкультурные и спортивные группы. Каковы их отличия? 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), сплоченности 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 создается в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря приказам, распоряжениям, указаниям вышестоящих организаций и требованиям тренера, взаимоотношениям спортсменов.

Неформальная структура создается в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря определенной «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 перестает 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 учетом ролевых действий и формальных статусов, то взаимоотношения в скором времени станут напряженными. 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. Два типа структур – формальная и неформальная – всегда сосуществуют, образуя единую структурную систему. При этом соотношение структур должно быть оптимальным. 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 еще и такие факторы, как совместимость, идентичность мышления, мотивация, система ценностей, уровень мастерства, чувство долга, чувство ответственности. Размеры спортивных групп. Вопрос об оптимальных размерах малых спортивных групп остается 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:

Малую группу характеризует психологическая и поведенческая общность ее членов. Особое место в социально-психологической характеристике групп и коллективов занимают взаимоотношения (рис. 1).

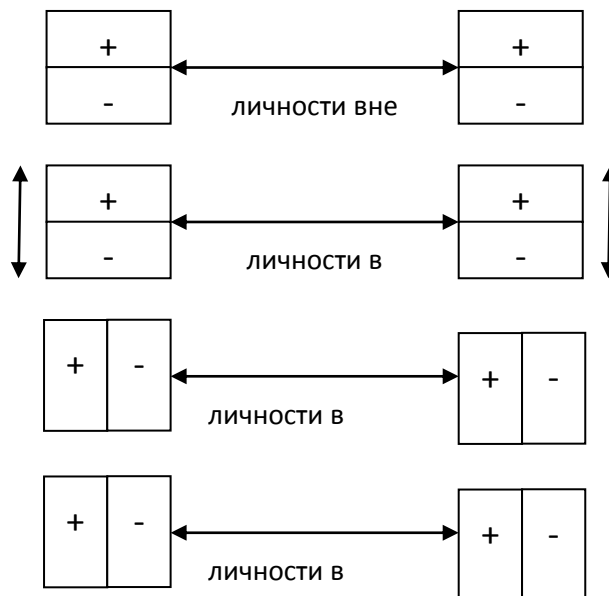


Рисунок 1. Взаимоотношения в группе

Как известно, взаимоотношения бывают: официальные и неофициальные, руководства и подчинения (лидерства), деловые и личные, рациональные и эмоциональные.

Рассмотрим взаимоотношения в группе. Официальные отношения возникают на должностной основе;

неофициальные – на базе личных или частных взаимоотношений людей;

деловые – в связи с совместной работой или по ее поводу;

личные складываются между людьми независимо от работы; рациональные – на первом плане знания людей друг о друге и объективные оценки окружающих; эмоциональные – играют ведущую роль субъективные оценки, основанные на личном индивидуальном

восприятию человека человеком; отношения руководства – управление группой или ее 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 двух и не более 25 человек, объединенных 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 и нормами.

Следует различать физкультурные и спортивные группы. Каковы их отличия?

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), сплоченности 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 создается в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря приказам, распоряжениям, указаниям вышестоящих организаций и требованиям тренера, взаимоотношениям спортсменов.

Неформальная структура создается в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря определенной «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 перестает 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 учетом ролевых действий и

формальных статусов, то взаимоотношения в скором времени станут напряженными. 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.

Два типа структур – формальная и неформальная – всегда сосуществуют, образуя единую структурную систему. При этом соотношение структур должно быть оптимальным.

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 еще и такие факторы, как совместимость, идентичность мышления, мотивация, система ценностей, уровень мастерства, чувство долга, чувство ответственности.

Размеры спортивных групп. Вопрос об оптимальных размерах малых спортивных групп остается 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).

Спортивной группе свойственны некоторые признаки, которыми характеризуются малые группы.

- 1) автономия группы, ее некоторая обособленность от других групп;
- 2) сплоченность, наличие чувства «мы»;
- 3) контроль за поведением членов группы;
- 4) положение и роль (группа отводит каждому своему члену определенную 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 объем 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 нее, стремление действовать так, как это принято среди тех, кто

привлекателен;

12) психологический климат группы, в котором чувства и желания индивида получают свое 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;

6) спонтанность организации.

1.3. Возникновение и формирование взаимоотношений в коллективе.

Перед спортивной группой как формальной организацией с момента ее возникновения стоят конкретные и четкие задачи, на выполнение которых нацелены как тренер, так и весь коллектив.

Деятельность по выполнению поставленных задач заставляет тренера и рядовых членов команды взаимодействовать, кооперировать свои усилия, искать и устанавливать личные, деловые контакты, которые являются первым и основным условием возникновения формальных отношений. В ходе этого процесса устанавливаются,

сохраняются и изменяются отношения между участниками совместной деятельности.

В процессе формализованных совместных действий благодаря личным контактам и общению делового характера постепенно возникают контакты и связи, окрашенные эмоциями, симпатиями, взаимным интересом друг к другу, т.е. возникают неформальные отношения.

Возникновение и формирование межличностных отношений в спортивных коллективах происходят в соответствии с общими закономерностями формальных организаций и проходят сложный, но всегда однонаправленный путь, который можно разбить на несколько этапов:

- возникновение потребности и ее осознание ;
- превращение потребности в стойкий интерес к той или иной деятельности, способной удовлетворить возникшую потребность;
- сравнение и оценка своих возможностей, способностей с требованиями той деятельности, в которой надлежит принять участие для удовлетворения потребностей;
- формирование мотива поведения, направленного на поиск деятельности, способной удовлетворить возникшую потребность;
- установление контактов и связей с тренером и спортсменами в процессе деятельности; возникновение формальных, взаимоотношений, способствующих удовлетворению потребности.

Взаимоотношения в спортивной группе делятся на отношения между спортсменами (горизонтальный уровень) и отношения спортсменов с тренером (вертикальный уровень).

Каждый из этих видов взаимоотношений может, в свою очередь, делиться на формальный и неформальный.

Формальная структура отношений в команде создается в процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря

приказам, распоряжениям, указаниям вышестоящих организаций и требованиям тренера, регламентирующим процесс взаимодействия и взаимоотношении членов команды в этой деятельности. Предполагается, что строгое соблюдение правил и инструкций членами команды гарантирует им удовлетворение их личных потребностей, потребностей тренера и вышестоящих организаций.

Однако чтобы успешно функционировать, формальная организация, каковой является команда, должна предусматривать определенные «допуски» в своей структуре, «степень свободы» для развития связей, основанных на симпатии, взаимном предпочтении, общих интересах и потребностях. Эти нерегламентированные, спонтанно возникающие взаимоотношения, нормы поведения и действия получили в психологии название неформальных отношений.

В спортивном коллективе господствует дух высокой взаимной требовательности и в то же время глубокого уважения к личности каждого члена коллектива. В нормально развивающемся коллективе личные интересы его членов совпадают с общими интересами коллектива. Члены коллектива испытывают чувство гордости за свой коллектив, выражающееся в стремлении быть активным участником его деятельности.

Школьный спортивный коллектив отличает здоровый оптимизм, выражающийся в радостных чувствах и настроениях, связанных с участием в общей деятельности коллектива, творческом подъеме, крепкой дружбе между членами коллектива.

Одной из главных особенностей формальной организации (впрочем; как и неформальной) является то, что она способствует объединению индивидов в группу, создает основу для личного контакта. В то же время она регулирует частоту этих контактов, плотность и качественную их сущность. В этом проявляется сдерживающая функция

формальной организации по отношению к развитию неформальной организации.

Если же члены группы строят все свои связи и отношения только на основе инструкций и предписаний, с учетом ролевых действий и формальных статусов, то взаимоотношения в скором времени станут напряженными. Отсутствие эмоциональных связей приводит к незнанию и непониманию многих личностных и профессиональных качеств друг друга, ухудшению отношений, и, в конечном счете, к конфликту. Два типа структур – формальная и неформальная – всегда сосуществуют, образуя сложное соотношение между собой.

Формальные отношения в системах «спортсмен – спортсмен» и «спортсмен – тренер» заранее «запрограммированы» и обусловлены требованиями деятельности, подчинены ее задачам, и «сценарий», по которому они должны развиваться, для каждого вида спорта в общем-то известен.

Значительно труднее предугадать, как в этих системах будут складываться отношения в неформальной сфере, так как развитие их происходит спонтанно, на основе нерегулируемых симпатий и антипатий, предпочтений, совместных интересов, и увлечений. Для некоторых тренеров, особенно начинающих, неформальные отношения нередко представляют значительные трудности, обусловленные самим характером деятельности тренера, в которой он занимает двойственную позицию: с одной стороны, он руководитель, лицо, определяющее и планирующее стратегию действий коллектива; с другой – он равноправный член данного коллектива. Тренер, должен обладать многими нравственными и педагогическими качествами, чтобы сохранить субординацию, своевременно пресечь по отношению к себе проявление панибратства и

фамильярности. Строгость и сохранение дистанции в отношениях не должны способствовать изоляции тренера от группы, создавать образ человека недоступного, без чувств и эмоций, «застегнутого на все пуговицы». Доброжелательность и участие в судьбе спортсмена, умение понять своего ученика и оказать ему помощь словом или делом, справедливость и последовательность в требованиях – вот тот далеко не полный перечень личностных качеств тренера, которые формируют у спортсменов чувство уважения к нему.

Установление правильных взаимоотношений в системе «тренер – спортсмен» – дело исключительно сложное и тонкое, граничащее с искусством, где многое зависит от личных качеств, как самого тренера, так и его учеников. Кроме этого, взаимоотношения подвержены влиянию объективных факторов (возраст, пол, уровень спортивного мастерства) и субъективных (уровень культурного и интеллектуального развития тренера и спортсменов, стиль руководства, психологическая совместимость и идентичность системы ценностей и мировоззрения и т.д.).

Поверхностное наблюдение за спортивной группой нередко наводит на мысль о том, что все ее члены равны между собой. Действительно, для таких рассуждений есть основания: члены группы или команды зачастую бывают приблизительно одного и того же возраста, уровня профессионального мастерства, имеют одинаковый стаж занятий спортом, занимаются у одного и того же тренера, несут одинаковую ответственность за выполнение поставленной задачи и т.д.

И все-таки, несмотря на это, равенства в положении, которое занимает каждый из членов группы в ее иерархической структуре, нет. Этого равенства и не может быть, так как все члены группы выполняют хотя и однородную деятельность, но по-разному, в зависимости от

отношения к ней, способностей, личностных качеств, ситуации и т.д. В результате деятельности происходят самооценка и взаимооценка поступков и успешности действий, позволяющие каждому сравнить себя с другими членами, отвести каждому, в том числе и себе, место в группе, мысленно построить свою иерархическую структуру команды, определить статус каждого ее члена.

Ряд исследований, проведенных в спортивных командах, позволили установить, что в них есть лица, пользующиеся значительно большими симпатиями, уважением и авторитетом у своих товарищей, нежели кто-либо другой.

1.4. Психологические основы общения и особенности взаимодействия занимающихся на соревнованиях.

Общение в последнее время является предметом специального изучения в различных сферах научного знания: философии, социологии, психологии, педагогической психолингвистики, психотерапии и т.д. Не составляет исключение и психология спорта.

С точки зрения философии, общение – это способ внутренней организации и эволюции общества; это процесс, при помощи которого возможно осуществлять развитие общества, так как развитие предполагает постоянное динамическое взаимодействие общества и

личности. Социально-психологическое и психолого-педагогическое понимание общения имеет более узкое определение. Общение – это процесс непосредственно или опосредованно наблюдаемого контактирования, которое имеет своей целью намеренное влияние (воздействие) на поведение, состояние, установки, уровень активности и деятельности непосредственного партнера (партнеров).

Итак, общение – это процесс, порождаемый условиями непосредственной коллективности и осуществляемый с помощью набора речевых и неречевых средств. В ходе этого процесса устанавливаются, сохраняются и изменяются отношения между участниками совместной деятельности, поэтому межличностное общение – одна из важнейших форм взаимовлияний людей.

Непосредственное межличностное общение можно характеризовать как внешнее и внутреннее.

Внешнее межличностное общение – это реально наблюдаемое коммуникативное поведение партнеров, выражающееся, главным образом, в форме речевых и неречевых обращений. Анализ внешней стороны общения позволяет получить представление о том, как происходит контактирование: кто с кем и как общается, все ли участники включены в межличностные связи, какого рода информация преобладает в обращениях (деловая, эмоциональная и т.п.).

Основными функциями общения в школьной секции являются:

1) функция социально-психологического отражения (общение возникает как результат и как форма объективированного, сознательного отражения партнерами особенностей протекания взаимодействия);

2) регулятивная функция (в процессе общения осуществляется непосредственное или опосредованное воздействие (влияние) партнеров друг на друга с целью изменения или сохранения поведения, действий, состояния, общей активности, особенностей восприятия, системы ценностей, установок и сложившихся взаимоотношений);

3) познавательная функция (вследствие систематических контактов партнеры приобретают самые разные знания о самих себе, о партнерах, о способах деятельности и т.д.);

4) экспрессивная функция (различные формы речевого и неречевого общения выражают эмоциональные состояния и переживания, часто вопреки логике и требованиям условий деятельности);

5) функция социального контроля (способы решения двигательных задач, определенные формы поведения, эмоционального реагирования и отношений имеют достаточно выраженный нормативный характер; их регламентация с помощью групповых и социальных норм обеспечивает необходимую целостность и организованность групповой деятельности);

6) функция социализации (наиболее важная в работе тренера). В совместной деятельности и общении спортсмены осваивают не только коммуникативные умения (умение быстро ориентироваться в ситуации общения, слушать и говорить и т.д.), но и умения действовать в интересах коллектива, соответственно относиться к членам группы, организовывать оптимальное общение с партнерами при выполнении совместной деятельности. Занятия в школьной секции сопряжены с включенностью человека в разнообразные социальные отношения. Обучающийся занимает определенное социальное положение: например, становится на путь профессионального спорта или готовит себя к профессиональной карьере. Ему необходимо сочетать занятия спорта с учением, освоением профессии, семейными заботами, поддерживать специфические контакты в сфере спорта.

Часто все попытки тренера команды ввести какого-либо игрока в определенное взаимодействие с другими игроками оказываются безуспешными, хотя в другом сочетании этот же игрок демонстрирует прекрасную слаженность и взаимопонимание с партнерами. В первом варианте отсутствует, а во втором существует психологическая совместимость данного спортсмена с другими членами команды. Только при наличии такой совместимости игрок может показать в совместной

деятельности все свои положительные индивидуальные качества. К особенностям спортивной группы относится ее обособленность от окружения, благодаря существованию ограничений на число членов, наличию специфических узкогрупповых целей и внутригрупповой системы ценностей. Спортивная группа имеет четкие и определенные задачи, на решение которых направлены усилия всех ее членов. Основной общегрупповой целью является достижение высоких личных и групповых спортивных результатов. Общегрупповая цель способствует кооперации, взаимодействию всех членов группы для достижения поставленной цели, служит основанием для создания оптимальных межличностных взаимоотношений.

Среди важных условий, оказывающих влияние на физическое и психологическое воспитание игрока в процессе спортивной секции и соревнований, выделяется групповая композиция (это определенная групповая структура, в которой в качестве элементов являются члены группы, а форма взаимосвязи – это сходство и различие их индивидуально-психологических свойств).

Групповая композиция характеризуется как однородная, если группа состоит из сходных по индивидуально-психологическим свойствам людей, и как разнородная, если между ними обнаруживается различие.

В процессе становления и развития спортивная группа приобретает такое групповое качество как сплоченность. Если она имеет положительную направленность, то это благоприятно влияет на эффективность спортивной деятельности. Есть данные, что довольно часто та или иная команда, уступающая в технико-тактическом мастерстве другой, более сильной, одерживает убедительную победу. В таких случаях говорят, что команда выиграла благодаря дружбе и моральной сплоченности ее членов. Любая команда начинается с учебно-тренировочной группы. И если в ней создается

атмосфера заинтересованности и удовлетворения, то в дальнейшем в этой спортивной группе командный образ будет наиболее эффективным. Без дружбы и сплоченности спортивного коллектива немислимы достижения в спорте. В процессе формирования спортивная команда приобретает разные новейшие групповые качества и свойства.

Сплоченность — один из весьма значимых массовых свойств спортивной команды. Оно может иметь равно как позитивную, таким образом негативную направленность. Если сплоченность команды определена тенденцией на социально важные и нужные обществу цели, в таком случае она характеризуется как настоящая, позитивная, приносящая выгоду не только лишь спортивной команде, каждому её члену, но и социалистическому окружению в целом. Подобная сплоченность положительно воздействует на результативность спортивной работы, на гармоническое формирование личности и группы. В отдельных вариантах сплоченность в команде может быть обусловлена, к примеру, эгоистическими либо меркантильными целями, не соответствующими общественно важным идеалам, ценностям, а в отдельных случаях даже противоречащими им. Данное — псевдосплоченность. Работа такого рода спортивной команды создается для себя, а не для иных, она никак не может являться результативной, не способствует гармоничному формированию личности. В социалистическом обществе подобные команды имеют все шансы сталкиваться как исключение. В капиталистическом же обществе это обычное явление, особенно в профессиональном спорте. Сплоченность — стойкое качество спортивной команды, процесс развития которого длителен и иногда противоречив. Признаком сплоченности представляет ценностно-ориентационное целостность; она характеризуется прочной взаимосвязанностью спортсменов указания как коллектива, взаимоотношения которых опосредованы общими целями и задачами

команды и основываются на ответственной зависимости. Сплоченность может помочь команде противодействовать разным негативным влияниям, к примеру провокациям идеологического характера.

Психологический климат в сравнении с сплоченностью считается менее стабильной, наиболее изменчивой чертой команды. Он определяет общую групповую атмосферу в команде, и рассматривается как определенное состояние ее, как единонастроение её членов. Признаками эмоционального климата считаются: присутствие или недостаток конфликтов, постоянство либо сменяемость состава команды, удовлетворение либо неудовлетворенность её делами, смена капитанов и руководства указания, комфорт либо напряжение и неприязнь в отношениях членов команды. Общепсихологический климат значительно воздействует на результативность учебно-тренировочного процесса и выступления спортсменов в соревнованиях, в их самочувствие и трудоспособность. Положение спортсмена в команде обуславливается разными факторами, среди которых существенная роль принадлежит спортивному стажу, степени спортивного мастерства, отношению к целям и задачам команды, к тренировочным занятиям, к соблюдению режима, к товарищам. Существенное значение для статуса спортсмена имеют индивидуально-психологические особенности его личности.

Большой степень развития волевых качеств, жизнерадостность, коммуникабельность и приветливость, свойства ума, сценичность эмоций кроме того определяют положение спортсмена в команде.

Групповая сплоченность характеризуется в основном тем, хотят ли члены группы остаться и продолжать заниматься в ней.

Психологическая совместимость взаимодействующих партнеров в совместно выполняемой спортивной деятельности выступает важным

фактором, обуславливающим срабатываемость спортсменов, и проявляется в быстроте овладения новыми упражнениями, стабильности их выполнения, оптимизации игрового взаимодействия, повышении результативности соревновательной деятельности команды.

На взаимоотношения в группе также влияет значимость для спортсмена окружающих его в группе людей, т.е. референтность. Для спортсменов важно, как их оценивает окружение, что часто сказывается на результатах.

Если в группу приходит новый человек, то возникают такие проблемы, как разработка наиболее оптимального взаимодействия нового спортсмена с другими членами группы, возможность изменения его поведения, если оно не соответствует тому, как привыкли вести себя члены группы. Т.е. новенькому необходимо изучать нормы, правила и традиции, свойственные именно этой спортивной группе.

В группе может быть разный психологический климат. Это довольно устойчивое явление. Хороший, благоприятный психологический климат способствует наиболее успешному достижению группой цели, преодолению препятствий, а также позволяет эффективно решать возникающие в группе конфликты.

Проблема преодоления межличностных конфликтов актуальна для спортивной деятельности. Противоречия, которые находят выражение в межличностных конфликтах, определяют противостояния между спортсменами. Низкий уровень сплоченности спортивной группы выражается в наличии частых конфликтов между членами группы, в допущении грубых нарушений спортивного режима, что приводит иногда к прекращению занятий спортсменом. Длительно протекающие, затяжные или неразрешённые конфликты оказывают разрушительное влияние на межличностные отношения, сплоченность и социально-психологический

климат в коллективе, что требует неотложного воздействия со стороны тренера. Тренер спортивной команды должен уметь квалифицированно предупреждать и разрешать межличностные конфликты, в противном случае при организации учебно-тренировочного процесса, участии в соревнованиях и неформальном общении он столкнется со многими трудностями.

Психологический климат формируется под влиянием групповых эмоций, которые возникают в результате достижения командой успеха, что является стимулом к дальнейшему совершенствованию, или неудачи, которая может разобщить группу.

В группе можно наблюдать здоровую конкуренцию. Это проявляется в том, что каждый член группы стремится стать лучше остальных и быстрее получить более высокий спортивный разряд. Такая позиция почти всех учащихся не может являться причиной разобщения группы и не приводит к конфликтам и недопониманию. Наоборот, в группе часто присутствует здоровая атмосфера соперничества. Но спортсмены, которые выделяются лучшими результатами, пользуются большим авторитетом, а остальные тянутся за ними. Тренер в процессе обучения может учитывать этот фактор. 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. (Андрушишин И.Ф., 1993). Конечной целью изучения проблем общения в спорте является организация управления общением. К факторам,

обуславливающим 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.

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) (Журавлев А.Л., 1979).

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. 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 (Реан А.А., 1967). 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[24]:

- 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 (Коломейцев Ю.А., 1998)).

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 (Гогунев Е.Н., Мартынов Б.Н., 2000). 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[27].

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. 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 (Кретти Б.Дж., 1978).

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 секции 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 (Ванек М.,Гошек В.,Свобода Б.,1973). 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 (Родионов А.В., 2004).

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 (Ильин Е.П., 2000).

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 (Волков И.П., 2002)[33].

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. Б.Т. Парыгин (1966) 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. Несколько иного взгляда на описание разновидностей общения придерживается А.А. Леонтьев(1975). 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 [37].

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. 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 остроловия, за счёт того, что педагога удалось поставить в неловкое положение и «загнать в тупик» благодаря тому, что сумел «увести» урок в другое русло (Лобанов А.А., 2002) . По мнению Е.П. Ильина, общение это частный вид коммуникации, специфичный для высокоразвитых существ, в первую очередь для человека [43].

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 (Лобанов А.А., 1975). Выделяют и другие виды

общения: социально ориентированное, групповое (общение между членами спортивной команды во время игры); личностно ориентированное (Ильин Е.П., 2000). 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 [44].

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 (Парыгин Б. Д., 1966). 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 (1975), А.В. Родионов (2004), О.В. Дашкевич(1975), Т.Т. Джамгаров.

Значительное число исследований посвящено психографическому анализу различных видов спорта (Герон Э.,1973, Илюта Д., 1982). 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[50].

1.5. Влияние личностных качеств преподавателя и занимающихся на эффективность межличностных отношений.

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[20].

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 различное 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. Факторы, обуславливающие 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 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. Ю.А. Коломейцев (1984) выделяет следующие факторы, обуславливающие 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. 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 (Коломейцев Ю.А., 1982). 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. Ильиной, 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 (Леонтьев А.Н., 1975). 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 (Ильин Е.П., 2000). «спортсмен – спортсмен» Отношения, складывающиеся в спортивной группе или команде, не бывают незыблемыми, раз и навсегда устоявшимися. Они постоянно в динамике, непрерывно меняются [21].

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 (Кондратьев М.Ю., 2007). 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. 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 (Кузьмин Е.С., 1967). 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[22].

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 (Ершов А.А., 1976).

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 накладываются 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 (Гогунев Е.Н., Мартыанов Б.Н., 2000).

И так, футбольная команда это маленькая ячейка общества в которой формируются межличностные отношения между игроками и между игроками и тренером. Необходимо ясно представлять, как психологические

особенности личности каждого индивида влияют на его общение с окружающими, ведь это поможет улучшить психологический климат в самом коллективе. Именно этот факт и порождает исследование межличностных отношений в спортивно-оздоровительном коллективе в эмпирической части данной работы.

Можно сказать, что тренер – это главное звено. Только от него зависит, как будут развиваться взаимоотношения в команде, и как они будут проявляться в достижениях спортивных результатов. Важно сплотить команду в единое целое. Сплоченный коллектив, отличается способностью к быстрой мобилизации, сопереживанию успехов и неудач, а также такими групповыми социально-психологическими феноменами, как единое коллективное настроение и коллективное мышление.

Глава 2.

МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1. Методы исследования.

Для решения поставленных задач использовались следующие методы исследования:

- анализ научно-методической литературы;
- психологические методы;
- педагогический эксперимент;
- методы математической статистики.

Анализ научно - методической литературы проводился с целью выяснения состояния изученности интересующей нас проблемы. Нами были изучены литературные источники по педагогике, психологии и социологии. Проведенный анализ показал состояние проблемы в групповой деятельности и выявил высокую значимость взаимопонимания, а также отсутствие подобных исследований в футболе.

Психологические методы исследования применялись для выявления личностных особенностей занимающихся, сплоченности, отношения их к предстоящему соревнованию и срабатываемости в футболе. Учитывались требования к последовательности и форме вопросов в анкете, оформлению анкеты, приемам гарантии анонимности, методам их обработки, которые являются общими для любых опросов.

Методы математической статистики. Методы математической статистики применялись для обработки цифрового материала, полученного в результате исследований. При этом определялись следующие параметры:

\bar{X} среднее – среднее арифметическое;

δ – квадратичное отклонение;

m – средней;

V % – показателей;

W % – темпы прироста.

Определялась достоверность показателей функциональной экспериментальной и групп до и педагогического эксперимента по t - Стьюдента.

2.2. Организация исследования

Исследование проводилось в течение 2019-2020 гг.

1. На первом этапе изучалось состояние проблемы в специальной литературе, подбирались необходимые средства и методы. В результате анализа и обобщения практических и теоретических данных были намечены основные задачи проведения нашего эксперимента.

2. На втором этапе был проведен эксперимент на базе учреждения МАОУ «СШ №108». В исследовании принимали участие две группы по 10 обучающихся, контрольная и экспериментальная. Занятия у экспериментальной группы проходили по 90 минут, три раза в неделю. В естественных условиях внеурочной и соревновательной деятельности. С формированием постоянного состава команды. Занятия у контрольной группы проводились по аналогичному графику, без формирования постоянной команды. Для измерения сформированности межличностных отношений использовались информативные экспресс методики, не требующие много времени и несложные в обработке полученных данных.

3. На третьем этапе проводилась систематизация, интерпретация и обработка результатов исследования, на основании которых подводились итоги и формулировались выводы.

2.3. Особенности методики определения сформированности межличностных отношений.

Одним из наиболее простых способов оценки привлекательности команды является метод измерения *индекса групповой сплоченности* Сишора (*ИГС*), который был адаптирован в ЛНИИФК, дополнен и модифицирован для применения в спортивных командах. Полный текст этой шкалы приведен ниже.

Инструкция: «Внимательно прочитайте каждый вопрос и подчеркните один из ответов, наиболее точно соответствующий вашему мнению».

Примечание: шкала ИГС с перечнем вопросов предъявляется испытуемым без указания оценочных баллов в скобках в конце каждого вопроса.

1. Как бы вы оценили свою принадлежность к команде?

- 1) Чувствую себя членом команды, частью коллектива (5).
- 2) Участвую в большинстве видов деятельности (4).
- 3) Участвую в одних видах деятельности и не участвую в других (3).
- 4) Не чувствую, что являюсь членом команды (2).
- 5) Тренируюсь отдельно от других членов команды (1).
- 6) Не знаю, затрудняюсь ответить (1).

2. Перешли бы вы тренироваться в другую команду, если бы представилась такая возможность ?

- 1) Да, очень хотела бы перейти (1).
- 2) Скорее всего, перешла бы, чем осталась (2).
- 3) Не вижу никакой разницы (3).
- 4) Скорее всего, осталась бы в своей команде (4).
- 5) Очень хотела бы остаться в своей команде (5).
- 6) Не знаю, трудно сказать (1).

3. Оцените взаимоотношения между партнерами в вашей команде.

А. На тренировках.

- 1) Лучше, чем в большинстве команд (3).

- 2) Примерно такие же, как и в большинстве команд (2),
- 3) Хуже, чем в большинстве команд (1).
- 4) Не знаю (1).

Б. На соревнованиях.

- 1) Лучше, чем в большинстве команд (3).
- 2) Примерно такие же, как и в других командах (2).
- 3) Хуже, чем в большинстве команд (1),
- 4) Не знаю (1).

В. Вне тренировок и соревнований.

- 1) Лучше, чем в большинстве команд (3).
- 2) Примерно такие же, как и в других командах (2).
- 3) Хуже, чем в других командах (1).
- 4) Не знаю (1).

4. Взаимоотношения занимающихся с преподавателем команды.

- 1) Лучше, чем в большинстве команд (3).
- 2) Примерно такие же, как и в большинстве команд (2).
- 3) Хуже, чем в большинстве команд (1).
- 4) Не знаю (1).

5. Отношение к делу на тренировках и соревнованиях.

- 1) Лучше, чем в большинстве команд (3),
- 2) Примерно такое же, как и в большинстве команд (2).
- 3) Хуже, чем в большинстве команд (1).
- 3) Не знаю (1).

Анализ и интерпретация данных. Обработка протоколов не представляет особой сложности. Занимающийся выбирает один из предлагаемых ему на каждый вопрос ответов, за который ему присуждаются баллы, которые указаны после каждого ответа в скобках. Итоговый показатель получают, суммируя отдельные оценки. Суммарная величина индекса Сижора может находиться в диапазоне от 7 (очень неблагоприятная оценка команды) до 25 баллов (очень высокая оценка привлекательности команды).

Итоговые показатели анализируются в первую очередь с тем, чтобы выделить занимающихся с крайними оценками. После этого подробно рассматривается распределение ответов по каждому вопросу с целью выявления наиболее серьезных проблем в команде.

Ю. Л. Ханиным (1977) для диагностики отношения футболисток к предстоящему соревнованию (ОПС). Шкала позволяет выявлять особенности восприятия девочек к предсоревновательной ситуации и предсказывать его состояние перед ответственным стартом.

Шкала «отношение к предстоящему соревнованию» (ОПС) состоит из 28 вопросов (по 7 суждений на каждый компонент), на которые они должны ответить «да» или «нет». В шкале ОПС 10 положительных суждений по всем компонентам чередуются с 17 отрицательными. Это сделано для того, чтобы избежать формирования нежелательной установки при опросе.

Обычно опрос по шкале ОПС проводится индивидуально (или фронтально в группе с соблюдением самостоятельности опрашиваемых). Каждому выдается протокол для регистрации своих ответов. Ниже приведены полный текст шкалы ОПС и форма протокола опыта.

Инструкция. «Постарайтесь как можно ярче мысленно представить предстоящие соревнования и ответьте на каждое из приведенных ниже суждений. Если вы согласны с приведенным суждением, то поставьте в регистрационном бланке напротив номера соответствующего вопроса значок «х» в строке «да»; если вы думаете иначе, то поставьте знак «х» в строке «нет». Постарайтесь долго не думать, доверяйте своим чувствам».

Шкала ОПС

1. Я готова показать высокий результат.
2. К этим соревнованиям я готова лучше, чем мои соперники.
3. В этих соревнованиях я хочу показать высокий результат.
4. Я боюсь подвести команду.
5. Физически я хорошо готова к этим соревнованиям.
6. На этих соревнованиях будет много равных соперников.

7. Это очень важные для меня соревнования.
8. У меня сейчас натянутые отношения с тренером-преподавателем.
9. Я нахожусь в хорошей спортивной форме.
10. Я плохо знаю своих соперников.
11. На этих соревнованиях многое для меня решится.
12. Конфликты с товарищами по команде мешают мне как следует настроиться на предстоящие соревнования.
13. Я уверена, что смогу выполнить задачу, поставленную передо мной в этих соревнованиях.
14. Я не боюсь своих соперников.
15. Думаю, что это будут трудные соревнования.
16. Мое успешное выступление на этих соревнованиях важно для всей команды (школы, района, города).
17. Я доволен результатом последних соревнований.
18. На предстоящих соревнованиях у меня будут «неудобные» соперники.
19. В этих соревнованиях мне очень важно хорошо выступить.
20. Мне кажется, что товарищи по команде не верят в наш успех.
21. Я уверена в своих силах.
22. Я уже выигрывала у своих соперников.
23. Я постоянно думаю о предстоящих соревнованиях.
24. На этих соревнованиях я боюсь подвести своего тренера-преподавателя.
25. Технически я хорошо готова к предстоящим соревнованиям.
26. Среди моих соперников есть такие, которых я совсем не знаю.
27. Я с нетерпением жду предстоящих соревнований.

Анализ и интерпретация данных.

Каждый вопрос по шкале ОПС, совпадающий с ключом, оценивается в 1 балл. Обработка протокола опроса осуществляется с помощью ключа

«работающих» ответов по каждому из компонентов. В результате получают 4 показателя и итоговый индекс с лимитом от 7 до 0 баллов. Чем выше показатель, тем «неблагоприятнее» отношение спортсмена к предстоящему соревнованию.

1. Показатель уверенности в себе (Ув) — «смогу ли я?» (вопросы 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25). Высокие показатели означают: заниженная субъективная самооценка своих возможностей достижения успеха; неуверенность в своих силах; отсутствие желания выступать; нереальность выполнения поставленных задач и другое. Показатель Ув в 7 баллов показывает, что спортсмен субъективно не готов к соревнованию. Показатель Ув в 0 баллов — высокая готовность к соревнованию.

2. Показатель восприятия и оценки возможностей соперников (Сп) — «смогут ли соперники?» (вопросы 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26) — сопоставление своих возможностей с возможностями своих соперников. Показатель Сп в 7 баллов — высокая оценка готовности соперников; 0 баллов — низкая оценка возможностей соперников.

3. Показатель желания участвовать и значимость соревнования (Зн) — «хочу ли я?» (вопросы 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27). Показатель Зн в 7 баллов — высокая субъективная значимость соревнования и большое желание выступать. Показатель в 0 баллов — низкая значимость и отсутствие желания соревноваться.

4. Показатель зеркальной самооценки спортсмена (т. е. показатель субъективного восприятия спортсменом оценки его возможностей со стороны других людей (Др) — «смогу ли я с точки зрения других людей (тренера, товарищей по команде, зрителей)?» (вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28). Показатель Др в 7 баллов свидетельствует о заниженной зеркальной (или отраженной в социуме) самооценке спортсменом его возможностей в соревновании. Показатель в 0 баллов — высокая самооценка.

Методика определения уровня срабатываемости (Приложение 3).

Для определения уровня срабатываемости мы использовали тест «Срасов» .

Каждый из респондентов должен заполнить ответный бланк в соответствии со своим представлением о другом. На каждый вопрос необходимо выбрать один из вариантов: «да», «пожалуй, да», «нет».

После заполнения ответного бланка подсчитывается общая сумма баллов, с учетом того, что «да» равно 2 баллам, «пожалуй, да» - 1 баллу, «нет» - 0 баллов.

Левый столбец и сумма баллов - оценивают степень срабатываемости заполнившего с его партнером, на которого заполняется бланк. Правый столбец и сумма баллов - оценивает совместимость с тем же партнером.

Затем суммируются все оценки срабатываемости и совместимости пары. Удовлетворительной считается срабатываемость и совместимость от 0 до 6 баллов, хорошая от 7 до 9 баллов, отличная от 10 до 12 баллов.

Глава 3.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Результаты тестов были обработаны по методом математической статистики и занесены в таблицы 1 и 2.

Как видно из таблицы 1 показатели проведенного тестирования до эксперимента, тестирования контрольной и экспериментальной групп не имели достоверных различий.

Таблица 1 - Изучения межличностных отношений занимающихся в команде до эксперимента

Показатели		Контроль ная группа	Экспериме нтальная группа	Достоверность		
		$X \pm m$	$X \pm m$	t	t таб	p
измерения групповой Сишора	<i>индекса</i> сплоченности	15±0,3	17±0,4	2,21	2,23	>0,05
Отношения занимающегося предстоящему соревнованию	ув к	2±0,10	3±0,10	1,19	2,23	>0,05
	Сп	4±1,5	5±1,6	1,33	2,23	>0,05
	зн	4 ±0,07	5±0,05	1,62	2,23	>0,05
	др	2 ±0.2	3±0.3	0,29	2,23	>0,05
Тест "Срасов"		8,1±0,3	8,3±0,8	2,14	2,23	>0,05

По окончании эксперимента было проведено повторное тестирования (март 2020) участников эксперимента. Из таблицы 2 мы видим, что различия результатов контрольной и экспериментальной групп достоверны, что позволяет судить об эффективности нашей методики.

Таблица 2 - Изучения межличностных отношений занимающихся в команде после эксперимента

Показатели		Контроль ная группа	Эксперимент альная группа	Достоверность		
		X ± m	X ± m	t	t таб	p
измерения <i>индекса</i> <i>групповой</i> сплоченности Сишора		17±0,8	20±1,3	5,66	2,2 3	<0,05
Отношения занимающегося к предстоящему соревнованию	ув	3±0,10	5±0,14	2,73	2,2 3	<0,05
	Сп	6±2,1	7±0,74	2,92	2,2 3	<0,05
	зн	5±0,05	7 ±0,07	3,64	2,2 3	<0,05
	др	4 ±0.4	5±0.4	2,66	2,2 3	<0,05
Тест "Срасов" 1) Совместимость		9±0,08	9,5±0,03	3,51	2,2 3	<0,05

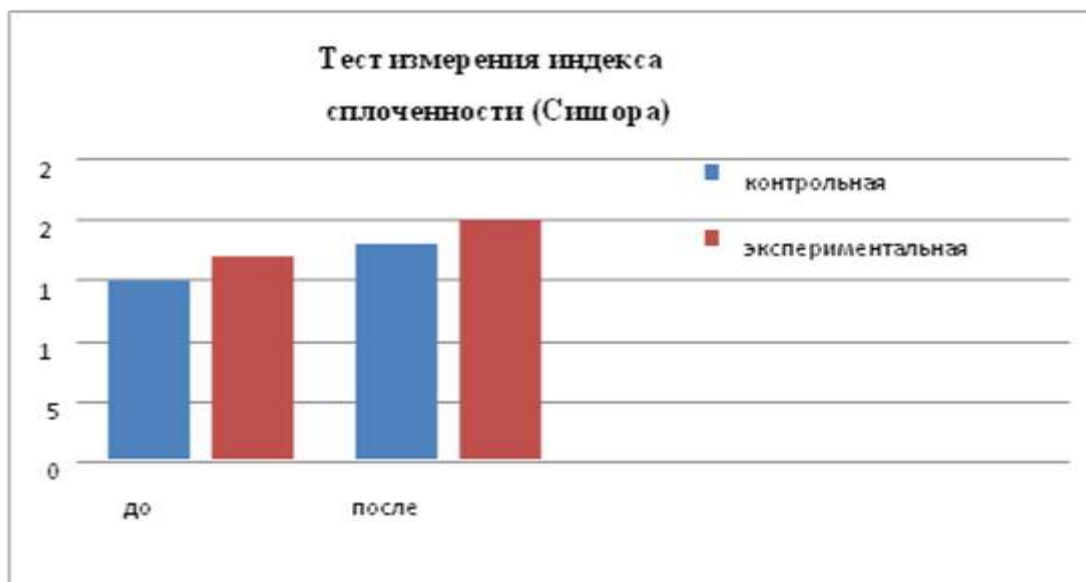
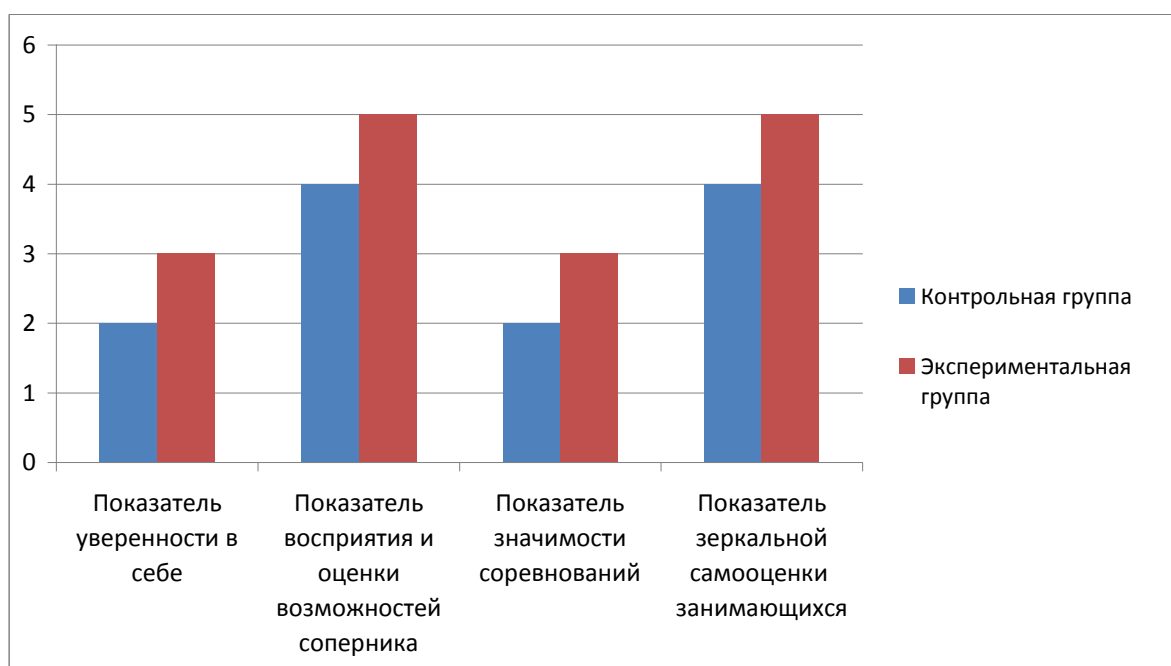


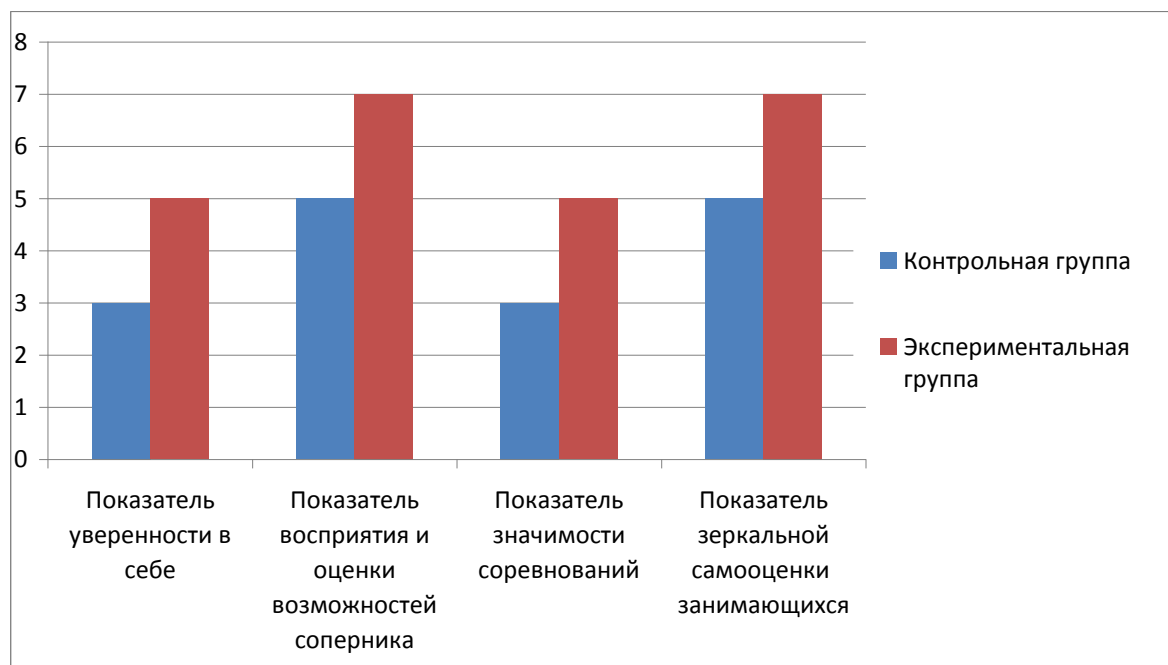
Рисунок 1. Тест измерения индекса групповой сплоченности Сишора

По результатам средних данных в тесте измерения *индекса групповой сплоченности Сишора* в начале эксперимента, в контрольной группе результат составил 15б, в экспериментальной группе-17б. В конце эксперимента результат в контрольной группе составил-18б, в экспериментальной группе-20б. Итоги тестирования говорят о средней привлекательности команды



До эксперимента

Рисунок 2. Отношения занимающегося к предстоящему соревнованию до эксперимента



После эксперимента

Рисунок 3. Отношения занимающегося к предстоящему соревнованию после эксперимента

По результатам средних данных **показатель уверенности в себе** (Ув) в начале эксперимента, в контрольной группе результат составил 2б, в экспериментальной группе-3б. В конце эксперимента результат в контрольной группе составил-3б, в экспериментальной группе-5б.

Высокие показатели означают: заниженная субъективная самооценка своих возможностей достижения успеха; неуверенность в своих силах; отсутствие желания выступать; нереальность выполнения поставленных задач и т. д.

Показатель восприятия и оценки возможностей соперников (Сп) — «смогут ли соперники?» в начале эксперимента, в контрольной группе результат составил 4б, в экспериментальной группе-5б. В конце

эксперимента результат в контрольной группе составил-6б, в экспериментальной группе-7б.

Сопоставление своих возможностей с возможностями своих соперников. Показатель *Сп* в 7 баллов — высокая оценка готовности соперников.

Показатель желания участвовать и значимость соревнования (Зн) — «хочу ли я?» По результатам средних данных в начале эксперимента, в контрольной группе результат составил 4б, в экспериментальной группе-5б. В конце эксперимента результат в контрольной группе составил-5б, в экспериментальной группе-7б.

— высокая субъективная значимость соревнования и большое желание выступать.

Показатель зеркальной самооценки занимающихся (т. е. показатель субъективного восприятия обучающегося к оценке его возможностей со стороны других людей (*Др*) — «смогу ли я с точки зрения других людей (преподавателя, товарищей по команде, зрителей?)» По результатам средних данных в начале эксперимента, в контрольной группе результат составил 4б, в экспериментальной группе-5б. В конце эксперимента результат в контрольной группе составил-5б, в экспериментальной группе-7б. Показатель *Др* свидетельствует о заниженной зеркальной (или отраженной в социуме) самооценке своих возможностей в соревновании.

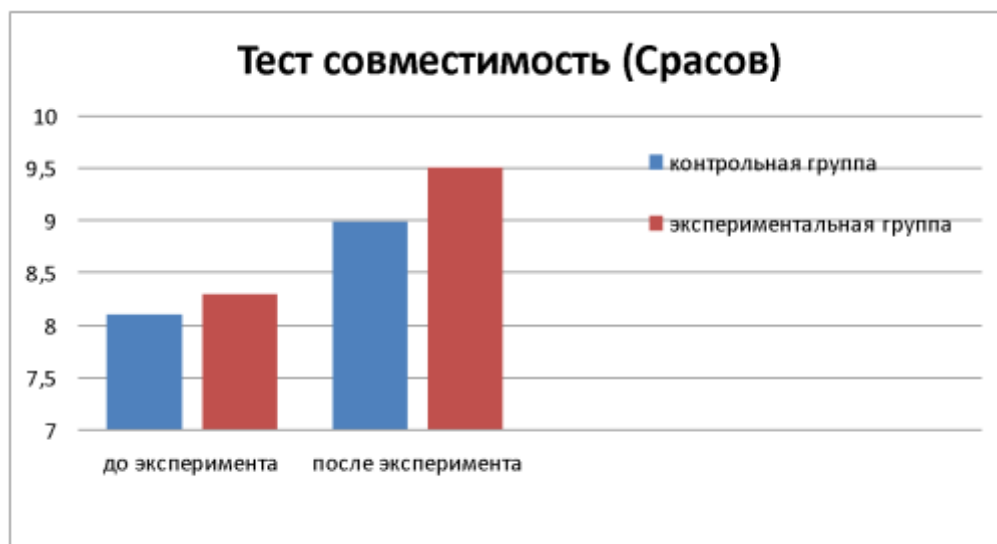


Рисунок 4. Тест «Совместимость»

Если сравнить каждый показатель тестов в отдельности до проведения эксперимента и после него, то мы увидим следующее:

Изучение совместимости (тест «Срасов») подтвердило результаты работы партнеров, и были выявлены хорошие и отличные уровни совместимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Полученные в ходе педагогического эксперимента результаты, позволяют сделать следующие выводы:

1. В процессе изучения научно-методической литературы и практической деятельности специалистов в области физического воспитания, было выявлено, что в изучении данной проблемы имеются существенные недостатки. Существующие источники не раскрывают полностью методику определения уровня сформированности межличностных отношений обучающихся. В практической деятельности преподаватели эпизодически изучаются межличностные взаимодействия.

2. Разработана и опробована в процессе эксперимента методика, направленная на определение сформированности межличностных отношений в команде в условиях внеурочной деятельности.

3. Установлено, что использование предложенного комплекса средств и методов позволило повысить эффективность процесса определения сформированности межличностных отношений в команде девочек 16-17 лет, занимающихся футболом на внеурочных занятиях, а значит можно говорить о том, что гипотеза нашего исследования подтвердилась.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акимова, Л.Н. Психология спорта. Курс лекций/ Л.Н. Акимова Одесса.: Студия «Негоциант», 2004. 127 с.
2. Амплеева, В. В. Психология общения в спорте: учебно-методическое пособие / В. В. Амплеева, Д. И. Сурнин. — 2-е изд., испр. и доп. — Тольятти: ПВГУС, 2012. 132 с.
3. Андреев, С.Н. Футбол – твоя игра: Кн.для учащихся сред. и ст. классов. / С.Н. Андреев. – Москва: Академия, 2009. 144 с.
4. Ахмеров, Э.К. Футбол для начинающих: учебное пособие / Э.К.Ахмеров. - Минск: Полымя, 2010. 78 с.
5. Ашибоков, М.Д. Футбол: учебное пособие /М.Д Ашибоков. – Майкоп: изд-во АГУ, 2012. – 28с.
6. Бабушкин Г.Д. Психология физической культуры и спорта Учебник для высших физкультурных учебных заведений / под ред. профессора Г. Д. Бабушкина, профессора В. Н. Смоленцевой. – Омск : СибГУФК, 2007. 270 с.
7. Барчуков, И.Б. Теория и методика физического воспитания и спорта / Г.В. Барчуков. - Москва: Крону с, 2011. 247 с.
8. Батаршев А.В. Психология индивидуальных различий: от темперамента – к характеру и типологии личности. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2012.
9. Батурин Н.А. Психология успеха и неудач в спортивной деятельности . изд.: Психология в спорте. // Н.А. Батурин: - Омск. 2008. 195с.
10. Бисеров, В. В. Физическая культура: учебное пособие/ В. В. Бисеров, И. В. Рукина, Т. Л. Мухтарова, М. С. Бородулина, Л. Л. Брёхова. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2008. 275 с.
11. Бордовская, Н.В. Психология и педагогика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Н.В. Бордовская, С.И. Розум. - СПб.: Питер, 2013. 624 с.

12. Бояринцев В.П. Структурно-функциональный анализ динамических проявлений саморегуляции поведения человека // Психология и психофизиология активности и саморегуляции поведения и деятельности человека. – Свердловск, 2009. 405с.
13. Братченко С.Л. Экзистенциальная психология глубинного общения. Москва: Смысл, 2011.
14. Васильков, А.А. Теория и методика физического воспитания./ А.А. Васильков.- Ростов н/ д : Феникс, 2008. 381 с.
15. Вечер Л.С. Поведение руководителя: Практ. Пособие. – Мн.: Новое знание, 2000. 208 с.
16. Волков, И.П. Практикум по спортивной психологии / И.П. Волков.- СПб.: Питер, 2002. 288 с.
17. Волкова И.П. Практикум по спортивной психологии/ И.П. Волков - Питер, 2002. 288 с.
18. Вульф, Б.З. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / П.И. Пидкасистый, Б.З. Вульф, В.Д. Иванов. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2012. 724 с.
19. Выготский Л.С. Исторический смысл психологического кризиса. // Психология. – Москва: 2011.
20. Выготский Л.С. Психология. – Москва: 2010.
21. Гогун, Е.Н. Психология физического воспитания и спорта: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений/ Е.Н. Гогун, Б.И. Мартынов - Москва: Издательский центр «Академия», 2000. 288с.
22. Губа, В.П. Индивидуальные особенности юных спортсменов/ В.П. Губа. – Смоленск.: «ТО-информ коммерческого агентства», 2009. 219 с.
23. Гуревич, П.С. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / П.С. Гуревич. - Москва: Юрайт, 2013. 479 с.
24. Джамгаров Т.Т. Психология физического воспитания и спорта: Учеб. пособие для институтов физической культуры// Т.Т. Джамгаров под ред. А.Ц. Пуни – Москва: Физкультура и спорт, 2009. 381с.

25. Еникеев М.И. Общая и социальная психология. – Москва: НОРМА – ИНФРА, 2000. С.1-70.
26. Ждан А.Н. История психологии на кафедре общей психологии: исследование и преподавание // Вестник Московского университета. Серия 7. Психология - 2011. - №1 - с. 3-11.
27. Журавлёв, Д.В. Психологическая регуляция и оптимизация функциональных состояний спортсмена / Д.В. Журавлева. – Москва: 2009. 120 с.
28. Запорожец А.В. Избранные психологические труды. – Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. 1287с.
29. Ильин, Е.П. Психология спорта Монография / Е.П. Ильин. -СПб.: «Питер», 2008. 352 с.
30. Коломейцев Ю.А. Взаимоотношения в спортивной команде/ Ю.А. Коломейцев – Москва: Физкультура и спорт, 1984. - 128 с.
31. Кондратьев М.Ю. Азбука социального психолога-практика/ М.Ю. Кондратьев, В.А. Ильин – Москва: ПЕРСЭ, 2007. – 464 с.
32. Костолл, Д. Л. Физиология спорта / Д.Л. Костолл. – Москва: Олимпийский спорт, 2008. 421 с.
33. Кретти Б. Психология в современном спорте.// Б. Кретти: - Москва: Физкультура и спорт, 2008. 236с.
34. Крупнов А.И. Активность, направленность и самореализация в психологической структуре индивидуальности человека. Свердловск, 2007. 429с.
35. Крылов А.А., Маничев С.А. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии. Учебное пособие для вузов, для студентов пед.институтов. 2-е изд. переработанное и дополненное. СПб.: Питер, 2010.
36. Кузнецов, В.С. Теория и методика физического воспитания и спорта / В.С. Кузнецов.- Москва: Издательский центр «Академия», 2009. 480 с.
37. Кузьмин В.Г., Калюжный Е.А., Крылова Е.В., Полетаева О.Н.

- Ведение в теорию физической культуры: Учебное пособие – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2004. 207с.
38. Кун Т. Структура научных революций. – Москва: АСТ, 2010 .
39. Курамшин Ю.Ф. Теория и методика физической культуры / Ю.Ф. Курамшин . - Москва : Советский спорт, 2010. 464 с.
40. Ланда, Б.Х. Методика комплексной оценки физического развития и физической подготовленности / Б.Х. Ланда.- Москва: Советский спорт, 2008. 244 с.
41. Лепешкин В. Футбол/ Лепешкин В. // Спорт в школе. – 2007 (№20)
42. Лихи Т. История современной психологии. СПб., 2013.
43. Луценко Ю.В. Формирование психологического климата спортивной команды в тренерской деятельности: автореф. дис. канд. пед. наук: 19.00.07: СПб / Ю.В. Луценко: РГОД – 1997. – 141 с.
44. Маклаков А.Г. Общая психология. Учебное пособие для вузов, для студен-тов спец. «Психология». СПб: Питер, 2011 .
45. Малашкина М.М. Популярная история психологии. - Москва: Вече, 2012.
46. Мартьянов Б.Н., Гогунев Е.Н. Социально-психологические особенности спортивной группы /Психология ФВ и С, М. – 200. – с. 288.
47. Немов Р.С. Общая психология. – Москва: Владос, 2008. 400 с.
48. Никитушкин, В.Г. Современная подготовка юных спортсменов Методическое пособие / В.Г. Никитушкин. - Москва: Москомспорт, 2009. 112 с.
49. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология: учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений. – 2-е изд., стереотип. – Москва: Издательский центр «Академия»; Высшая школа, 2012.
50. Полозов, А.А., Полозова Н.Н. Модули психологической структуры в спорте: монография / А.А. Полозова, Н.Н. Полозова. - М.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Тест измерения *индекса* сплоченности

Инструкция: «Внимательно прочитайте каждый вопрос и подчеркните один из ответов, наиболее точно соответствующий вашему мнению».

Примечание: шкала ИГС с перечнем вопросов предъявляется испытуемым без указания оценочных баллов в скобках в конце каждого вопроса.

1. Как бы вы оценили свою принадлежность к команде?

- 1) Чувствую себя членом команды, частью коллектива (5).
- 2) Участвую в большинстве видов деятельности (4).
- 3) Участвую в одних видах и не участвую в других (3).
- 4) Не чувствую, что являюсь членом команды (2).
- 5) Не знаю, затрудняюсь ответить (1).

2. Перешли бы вы в другую команду, если бы представилась такая возможность?

- 1) Да, очень хотела бы перейти (1).
- 2) Скорее перешла бы (2).
- 3) Не вижу никакой разницы (3).
- 4) Скорее осталась бы в своей команде (4).
- 5) Очень хотела бы остаться в своей команде (5)
- 6) Не знаю, трудно сказать (1).

3. А. Оцените взаимоотношения между партнерами в вашей команде на тренировках?

- 1) Лучше, чем в других командах (3).
- 2) Примерно также как и везде (2),
- 3) Хуже, чем в других командах (1).
- 4) Не знаю (1).

Б. на соревнованиях

- 1) Лучше, чем в других командах (3).
- 2) Примерно же, как и везде (2).

- 3) Хуже, чем в других команд (1),
- 4) Не знаю (1).

В. Оцените взаимоотношения между партнерами в вашей команде вне тренировок и соревнований.

- 1) Лучше, чем в других команд (3).
- 2) Примерно же, как и везде (2).
- 3) Хуже, чем в других командах (1).
- 4) Не знаю (1).

Г. Взаимоотношения с преподавателем, вне тренировок и соревнований

- 1) Лучше, чем в других команд (3).
- 2) Примерно же, как и везде (2).
- 3) Хуже, чем в других команд (1).
- 4) Не знаю (1).

5. Оцените отношение ваших партнеров на внешкольных занятиях и на соревнованиях?

- 1) Лучше, чем в других команд (3),
- 2) Примерно же, как и везде (2).
- 3) Хуже, чем в других команд (1).
- 3) Не знаю (1).

Анализ и интерпретация данных. Обработка протоколов не представляет особой сложности. Спортсмен выбирает один из предлагаемых ему на каждый вопрос ответов, за который ему присуждаются баллы, которые указаны после каждого ответа в скобках. Итоговый показатель получают, суммируя отдельные оценки. Суммарная величина индекса Сишора может находиться в диапазоне от 7 (очень неблагоприятная оценка команды) до 25 баллов (очень высокая оценка привлекательности команды).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

«Отношение к соревнованию» (ОПС) Ю.Л. Ханин

Шкала «отношения к предстоящему соревнованию» (ОПС) состоит из – 27 вопросов (по 7 суждений на каждый компонент) на которые обучающийся должен дать ответ «да» или «нет». В шкале ОПС 10 положительных суждений чередуются с 17 отрицательными. Это сделано для того, что бы избежать формирования нежелательной установки при опросе.

Инструкция. «Постарайтесь как можно ярче мысленно представить предстоящие соревнования и ответьте на каждое из приведенных ниже суждений. Если вы согласны с приведенным суждением, то поставьте в регистрационном бланке против номера соответствующего вопроса значок «х» в строке «да»; если вы думаете иначе, то поставьте значок «х» в строке «нет». Постарайтесь долго не думать, доверяйте своим чувствам». Шкала ОПС:

1. Я готов а показать высокий результат.
2. К этим соревнованиям я готов а лучше, чем мои соперники.
3. В этих соревнованиях я хочу показать высокий результат.
4. Я боюсь подвести команду.
5. Физически я хорошо готова к этим соревнованиям.
6. На этих соревнованиях будет много равных соперников.
7. Это очень важные для меня соревнования.
8. У меня сейчас натянутые отношения с преподавателем.
9. Я нахожусь в хорошей спортивной форме.
10. Я плохо знаю своих соперников.
11. На этих соревнованиях многое для меня решится.
12. Конфликты с товарищами по команде мешают мне как следует настроиться на предстоящие соревнования.
13. Я уверена, что смогу выполнить задачу, поставленную передо мной в этих соревнованиях.

14. Я не боюсь своих соперников.
15. Думаю, что это будут трудные соревнования.
16. Мое успешное выступление на этих соревнованиях важно для всей команды (школы, города, края...)
17. Я довольна результатом последних соревнований.
18. На предстоящих соревнованиях у меня будут «неудобные» соперники.
19. В этих соревнованиях мне очень важно хорошо выступить.
20. Мне кажется, что товарищи по команде не верят в наш успех.
21. Я уверена в своих силах.
22. Я уже выигрывала у своих соперников.
23. Я постоянно думаю о предстоящих соревнованиях.
24. На этих соревнованиях я боюсь подвести своего преподавателя.
25. Технически я хорошо готова к предстоящим соревнованиям.
26. Среди моих соперников есть такие, которых я совсем не знаю.
27. Я с нетерпением жду предстоящих соревнований.

Анализ и интерпретация данных. Каждый вопрос по шкале ОПС, совпадающий с ключом, оценивается в 1 балл. Обработка протокола опроса осуществляется с помощью ключа «работающих» ответов по каждому из компонентов. В результате получают 4 показателя и итоговый индекс с лимитом от 7 до 0 баллов. Чем выше показатель, тем «неблагоприятнее» отношение спортсмена к предстоящему соревнованию.

1. *Показатель уверенности в себе (Ув.)* — «смогу ли я?» (вопросы 1, 5,9,13,17,21,25). Высокие показатели означают: заниженная субъективная самооценка своих возможностей достижения успеха; неуверенность в своих силах; отсутствие желания выступать; нереальность выполнения поставленных задач и т. д. Показатель Ув. в 7 баллов показывает, что спортсмен *субъективно не готов* к

соревнованию. Показатель Ув. в 0 баллов — высокая готовность к соревнованию.

2. *Показатель восприятия и оценки возможностей соперников (Сп)* — «смогут ли соперники?» (вопросы 2,6,10,14,18,22, 26). Сопоставление своих возможностей с возможностями своих соперников. Показатель *Сп* в 7 баллов — высокая оценка готовности соперников; 0 баллов — низкая оценка возможностей соперников.
3. *Показатель желания участвовать и значимость соревнования (Зн)* — «хочу ли я?» (вопросы 3, 7,11,15, 19, 23, 27); Показатель *Зн* в 7 баллов — высокая субъективная значимость соревнования и большое желание выступать. Показатель в 0 баллов — низкая значимость и отсутствие желания соревноваться.
4. *Показатель зеркальной самооценки спортсмена* (т. е. показатель субъективного восприятия спортсменом оценки его возможностей со стороны других людей (*Др*) — «смогу ли я с точки зрения других людей (тренера, товарищей по команде, зрителей)?» (вопросы: 4, 8, 12, 16, 20,24). Показатель *Др* в 7 баллов свидетельствует о заниженной зеркальной (или отраженной в социуме) самооценке спортсменом его возможностей в соревновании. Показатель в 0 баллов — высокая самооценка.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Методика определения уровня совместимости (Срасов)

Каждый из партнеров должен заполнить ответный бланк в соответствии со своим представлением о другом. На каждый вопрос необходимо выбрать один из вариантов: «да», «пожалуй, да», «нет». После заполнения ответного бланка подсчитывается общая сумма баллов, с учетом того, что «да» равно 2 баллам, «пожалуй, да» - 1 баллу, «нет» - 0 баллов. Левый столбец и сумма баллов - оценивают степень срабатываемости заполнившего с его партнером, на которого заполняется бланк. Правый столбец и сумма баллов - оценивает совместимость с тем же партнером. Затем суммируются все оценки срабатываемости и совместимости пары. Удовлетворительной считается срабатываемость и совместимость от 0 до 6 баллов, хорошая от 7 до 9 баллов, отличная от 10 до 12 баллов.

1. Она правильно выполняет свои профессиональные функции.
2. Работу она выполняет вовремя, не задерживает других.
3. Она качественно выполняет работу.
4. Она правильно понимает функции других.
5. Она точно оценивает быстроту работы других.
6. Она правильно оценивает качество работы других.
7. Она сопереживает другим, если совместная работа выполняется хуже.
8. Она приходит на помощь в том случае, когда общая работа не ладиться.
9. Она хорошо чувствует, когда общая работа легко или плохо ладиться.
10. Она готова придти на помощь другим, когда это нужно.
11. Она быстро готова откликнуться на просьбу о помощи.
12. С ней легко работать.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Список детей

1	Белова Ника Павловна
2	Булгакова София Викторовна
3	Васильева Карина Владимировна
4	Янушкявичюс Кристина Витаутасовна
5	Шаванда Алина Сергеевна
6	Маслова Екатерина Андреевна
7	Тенькова Дарья Денисовна
8	Россова Алина Андреевна
9	Железко Екатерина Дмитриевна
10	Люкаева Екатерина Сергеевна
11	Жудина Екатерина Витальевна
12	Молчание Анжелика Николаевна
13	Якутина Валерия Владимировна
14	Плотникова Валерия Александровна
15	Мархамова Кристина Рустамовна
16	Путилова Софья Владимировна
17	Антипина Наталья Евгеньевна
18	Арцимович Софья Николаевна

19	Томиленко Милана Алексеевна
20	Челазнова Дарья Викторовна