

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
АСТРАХАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

А.Г. Фадина

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ В СПОРТЕ

Учебно-методическое пособие

Издательский дом «Астраханский университет»
2011

УДК 155.9+796

ББК 88.4

Ф15

Рекомендовано редакционно-издательским советом
Астраханского государственного университета

Рецензенты:

д-р пед. наук, проф., заведующий кафедрой педагогики и психологии
Астраханского института повышения квалификации и переподготовки

Т.Н. Прохорова;

канд. психол. наук, психолог Астраханского отряда охраны
филиала ОАО «Газпром»

О.А. Русанова

Фадина А. Г. Психология общения в спорте : учебно-методическое пособие / А. Г. Фадина. – Астрахань : Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2011. – 104 с.

Изложены теоретические и прикладные проблемы психологии общения как научной дисциплины и ее специфики в спорте; различные подходы к коммуникационному процессу (каналы коммуникации и коммуникационные барьеры); рассматривается проблема коммуникативной компетентности и социально-психологические механизмы общения, описываются и подвергаются анализу трудности и конфликты в общении субъектов спортивной деятельности.

Настоящее издание ориентировано, в первую очередь, на спортивных психологов, тренеров, спортсменов и т.д. Материалы книги также могут быть использованы молодыми специалистами, начинающими преподавателями, аспирантами, студентами факультетов психологии и физической культуры, слушателями систем переподготовки кадров и повышения квалификации.

ISBN 978-5-9926-0429-0

© Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2011

© А. Г. Фадина, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
ГЛАВА 1. Теоретические и прикладные проблемы психологии общения в спорте	
1.1. Методологические и теоретические основы психологии общения.....	6
1.2. Психологическая структура и функции общения в спорте.....	10
1.3. Виды и типы общения.....	22
1.4. Каналы коммуникации и коммуникационные барьеры.....	29
Вопросы для самопроверки.....	48
ГЛАВА 2. Проблема коммуникативной компетентности в спорте	
2.1. Характеристика коммуникации в межличностном общении субъектов спортивной деятельности.....	50
2.2. Коммуникативный процесс: этапы и их специфика.....	54
2.3. Причины неэффективной коммуникации. Стратегии и позиции в общении.....	57
2.4. Сущность, функции и механизмы социальной перцепции.....	67
Вопросы для самопроверки.....	70
ГЛАВА 3. Социально-психологические механизмы и трудности общения субъектов спортивной деятельности	
3.1. Понятие и специфика социально-психологического механизма общения.....	72
3.2. Проблема личностного влияния и противостояния ему субъектов спортивной деятельности.....	79
3.3. Самораскрытие и самопредъявление личности в общении.....	86
3.4. Конфликт в коммуникации субъектов спортивной деятельности. Барьеры общения в спорте.....	89
Вопросы для самопроверки.....	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	97
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	99

ПРЕДИСЛОВИЕ

Спорт, как и любой другой вид человеческой деятельности, невозможно представить себе без общения. Точнее сказать, качество и результативность спортивной деятельности напрямую зависит от того, как и на каком уровне организовано общение всех ее участников, как в учебно-тренировочном, так и соревновательном процессах.

Учебно-методическое пособие, находящееся в Ваших руках предназначено в основном для субъектов спортивной деятельности. Сразу оговоримся, что данное понятие используется нами в широком смысле слова, и под ним мы подразумеваем не только профессиональных спортсменов, но и тренеров, руководителей спортивных команд и организаций, спортивных врачей, психологов, педагогов по физической культуре и спорту и всех других лиц, причастных к сфере спорта, включая спортивных болельщиков и просто людей, так или иначе занимающихся физической культурой для собственного физического развития и здоровья. Таким образом, сегодня практически любого человека можно отнести к категории субъекта спортивной деятельности. Вместе с тем Вы являетесь именно тем субъектом, который хочет, готов, а возможно, уже делает что-то для улучшения эффективности своей деятельности (профессиональной, учебной и т.д.) и жизни в целом.

Цель данного учебно-методического пособия заключается в том, чтобы рассмотреть вопросы, с которыми ежедневно сталкиваются субъекты спортивной деятельности, сквозь призму психологии общения. Возможно, именно в этой книге Вы найдете объяснение или решение имеющихся у Вас проблем, а быть может, напротив – впервые задумаетесь над различными вопросами улучшения качества спортивной деятельности.

С помощью данного пособия Вы сможете познакомиться с основными приемами, техниками, видами общения и особенностями их применения и проявления в спорте. Изучив материалы данного пособия, Вы будете знать: структуру, функции, виды и стили общения; специфику основных каналов коммуникации и коммуникационных барьеров; особенности коммуникационного процесса и причины неэффективной коммуникации; социально-психологические механизмы общения; типичные трудности общения и др. Вы сможете самостоятельно ориентироваться в современных исследованиях в области психологии общения и спорта; выявлять и отслеживать различные виды и типы общения, уметь прогнозировать последствия их использования в плане организации эффективной коммуникации; избегать и преодолевать коммуникационные барьеры; отлаживать коммуникационный процесс; противостоять негативному личностному влиянию в общении; избегать конфликтов и делать свое общение максимально эффективным и разнообразным.

Мы не претендуем на то, что наше пособие поможет Вам одним махом решить имеющиеся у Вас проблемы, в корне изменить свою жизнь или резко повысить результативность спортивной деятельности. Для этого необходимо объединение усилий специалистов различных областей и, конечно же, время. То, что мы хотим сделать, – это оказать помощь в овладении основными категориями психологии общения в спорте, ориентировке в проблемных областях, с которыми ежедневно сталкиваются субъекты спортивной деятельности как в учебно-тренировочной, так и соревновательной деятельности.

Хотелось бы выразить благодарность всем, кто помогал и воодушевлял нас на написание данного пособия. Прежде всего, спасибо моей семье и доченьке Ульянке за терпение, понимание и предоставление безграничных возможностей для работы и творчества.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ В СПОРТЕ



Основные понятия: общение; коммуникатор; реципиент; деятельность; стороны, аспекты общения; кодирование информации; средства, уровни стратегии, функции общения; позиции в общении; классификация видов и типов общения, каналы коммуникации и коммуникационные барьеры, речевое взаимодействие, невербальные средства общения.

1.1. Методологические и теоретические основы психологии общения

Общение – это сложный многоплановый процесс установления и развития взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга. Зарождается он в результате возникающей потребности совместной деятельности. Именно в общении осуществляется обмен идеями, интересами, формируются установки личности, ее позиции.

При выявлении особенностей общения в спорте мы будем рассматривать его как процесс непосредственно (или опосредованно) наблюдаемого контактирования, которое имеет своей целью намеренное влияние или воздействие на поведение, состояние, установки, уровень активности и деятельность непосредственного партнера (партнеров), в ходе которого устанавливаются, сохраняются и изменяются отношения между участниками совместной деятельности.

Субъектами общения являются живые существа, люди. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека процесс общения становится осознанным, связанным вербальными и невербальными актами. Человек, передающий информацию, называется *коммуникатором*, получающий ее – *реципиентом*.

Б.Ф. Ломов особо подчеркивает значение исследований общения для анализа деятельности людей, в том числе и спортивной. Он считал, что общение составляет как бы внутренний механизм жизни социальной групп-



пы (спортивной команды) и играет большую роль в формировании деятельности личности.

Л. Фейербах писал, что отдельный человек как нечто обособленное не заключает человеческой сущности в себе ни как в существе моральном, ни как в мыслящем. Человеческая сущность налицо только в общении, в единстве человека с человеком, в единстве, опирающемся лишь на реальность различия между Я и Ты.

В психологии установлено, что развитие человека, его социализация, превращение в «общественного человека» начинаются с общения с близкими ему людьми. Непосредственно-эмоциональное общение ребенка с матерью – первый вид его деятельности, в которой он выступает в качестве субъекта общения. И все дальнейшее развитие ребенка зависит от того, какое место он занимает в системе человеческих отношений, в системе общения. Развитие ребенка непосредственно зависит от того, с кем он общается, каков круг и характер его общения. Вне общения формирование личности вообще невозможно. Именно в процессе общения с другими людьми ребенок усваивает общечеловеческий опыт, накапливает знания, овладевает умениями и навыками, формирует свое сознание и самосознание, вырабатывает убеждения, идеалы и т.п. Только в процессе общения у ребенка формируются духовные потребности, нравственные и эстетические чувства, складывается его характер.

Соотношение понятий общение и деятельность. Вопрос о соотношении понятий общения и деятельности уже давно является предметом активного обсуждения в философской и психологической литературе.

В ходе его осмысления выявились две альтернативные точки зрения. Согласно одной из них общение есть часть деятельности или один из ее видов (А.А. Леонтьев, М.С. Каган, В.Н. Сагатовский и др.), т.е. общение может выступать как в качестве условия или составляющей любой деятельности, так и в виде специфической коммуникативной деятельности.

С другой – оно может и должно рассматриваться в качестве совершенно самостоятельного и отличного от деятельности социально-психологического явления. Это неизбежно в том случае, когда общение носит самоценный характер и не преследует каких-либо иных целей, кроме тех, которые связаны со взаимным интересом друг к другу как к личности партнеров по общению. В таком случае имеют место межсубъектные взаимоотношения, т.е. отношения одного субъекта к другому как субъекту, а не как к объекту. И в этом, по мнению Б.Ф. Ломова, и есть главное отличие характера общения от деятельности, в последней имеют место не субъект-субъектные, а субъект-объектные отношения. Аналогичным образом трактует общение и Л.П. Бужева, как нечто принципиально иное, чем деятельность.

Были попытки предложить и компромиссный подход (Г.М. Андреева, М.И. Лисина), когда общение рассматривалось и как сторона совместной деятельности, и как самостоятельный феномен, отличный от деятельности.

Давайте попробуем рассмотреть общение и с той и с другой стороны, применительно к практике спорта. Сложно представить себе спортивную деятельность без общения. Осуществление учебно-тренировочного, да и соревновательного процессов без обмена информацией, организации совместной деятельности и восприятия друг друга просто не возможно. Таким образом, общение не просто выступает составной частью спортивной деятельности, а той необходимой составляющей, без которой она вообще невозможна. С другой стороны, субъекты спортивной деятельности могут общаться между собой и вне спортивной деятельности. К примеру, для болельщиков спортивная деятельность, в частности – соревнования, являются лишь способом организации общения. В этой ситуации общение выступает самоцелью, а не частью другой деятельности.

Общение и деятельность как взаимоперекрещивающиеся, но не совпадающие явления. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве психологических трактовок деятельности основу ее определений и категориально-понятийного аппарата составляют субъект-объектные отношения, охватывающие лишь одну сторону социального бытия человека. Такой подход, конечно, правомерен и продуктивен, но деятельность человека существует не сама по себе. Она необходимым образом связана с деятельностью других людей. В связи с этим возникает необходимость разработки категории общения, раскрывающей другую, не менее существенную сторону социального бытия человека, а именно – отношений «субъект – субъект(ы)». И это вполне понятно, поскольку социальное бытие человека включает в себя не только отношения к предметному миру, но и к людям, с которыми человек постоянно вступает в прямые или опосредованные контакты. Такой подход к проблеме взаимосвязи общения и деятельности преодолевает одностороннее понимание деятельности лишь как субъект-объектного отношения.

В процессе общения осуществляется не только взаимный обмен деятельностью, но и представлениями, идеями, чувствами. Рассматриваемое в этом плане общение выступает как особая самостоятельная форма активности субъекта. Ее результат не столько преобразованный предмет (материальный или идеальный), сколько отношения человека с другими людьми. Но если для Б.Ф. Ломова этого критерия достаточно для разведения явлений деятельности и общения, то для М.С. Кагана это не аргумент, поскольку деятельность человека, по его мнению, не следует сводить к его предметной деятельности, и тогда общение естественно впишется в это целокупное и разностороннее проявление человеческой активности.

Таким образом, на сегодняшний день в психологии принят тезис о взаимосвязи, единстве общения и деятельности. Он вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений. Любые формы общения есть специфические формы совместной деятельности людей: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных общественных

функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, даже в процессе недеяния. Другими словами, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенное отношение этого деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. В понимание этой связи мы считаем, что общение и деятельность выступают в диалектическом единстве как взаимопресекающиеся, но не совпадающие явления. Ведущая роль того или иного явления определяется целями и задачами, стоящими перед человеком в конкретный момент времени. Выход на первый план общения или деятельности как самостоятельных феноменов человеческого бытия или видов человеческой активности зависит от превалирования «субъект-субъектных» или «субъект-объектных» отношений.

Специфика соотношения понятий деятельности и общения в практике спорта. Спортивную деятельность в общем виде можно охарактеризовать как совокупность предметно-ориентированных действий. Выделяют индивидуальные, групповые и командные предметно-ориентированные действия (операции). При этом в групповой или командной спортивной деятельности существуют, как правило, все три вида действий, тогда как в индивидуальной и невзаимосвязанной деятельности процесса взаимодействия (согласованных групповых и командных действий, в которых участвуют два и более партнеров) нет. Другими словами, в командных и коллективных видах спорта групповое взаимодействие и распределение функций между спортсменами требует организации их совместных действий, которая обеспечивается межличностным общением [23]. При всей своей самостоятельности в спортивной деятельности общение тем не менее выступает в качестве важного компонента предметно-ориентированных действий. Однако его отличает от предметной деятельности направленность на партнера (субъектная направленность).

В индивидуальных видах спорта, где нет взаимодействия между участниками, спортсмен действует самостоятельно и не должен согласовывать свои действия с действиями других. Однако спортсмен постоянно осуществляет диалог с самими собой (т.е. происходит внутриличностное общение). Благодаря этому диалогу производится оценка качества и эффективности совершаемых действий (операций), реализуются функции планирования будущих действий (операций), контроля и саморегуляции психических и психологических состояний и пр.

Таким образом, спортивная деятельность представляет собой совокупность индивидуальных, групповых и командных предметно-ориентированных действий (операций) и межличностного общения.

1.2. Психологическая структура и функции общения в спорте



Тренеру для эффективной организации своей профессиональной деятельности важно знать, как протекает процесс общения в условиях тренировочной и соревновательной деятельности, каковы средства общения и содержание обращений, направленность межличностных контактов и критерии их продуктивности или непродуктивности. Без этого невозможно разобраться в проблемах, которые возникают при работе с командой [23].

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны: коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией; интерактивная – в организации взаимодействия между людьми: например, нужно согласовать действия игроков в той или иной игровой комбинации, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника; перцептивная сторона общения – процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

Коммуникативная сторона общения. Коммуникация – процесс обмена информацией. Несмотря на относительную стандартность игровых и тренировочных ситуаций, в ходе взаимодействия субъектам спортивной деятельности приходится уточнять, изменять и согласовывать свои действия. В процессе обмена информацией важно, чтобы каждый участник коммуникации правильно понимал свою роль и суть сообщаемого. Коммуникатор должен четко излагать необходимую для передачи информацию, а реципиент должен внимательно, активно слушать, воспринимая все сказанное партнером по общению, и только после усвоения всего материала он может не согласиться с услышанным, сопоставить со своей точкой зрения и т.д.

В процессе коммуникации партнеры должны учитывать индивидуальные особенности друг друга, стараться подать информацию в той форме, которая максимально заинтересует собеседника, подчеркнуть те моменты, на которых следует заострить внимание и попытаться более подробно объяснить то, что не совсем понятно.

В условиях спортивной коммуникации, особенно между соперниками, могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный и психологический характер. Различия между партнерами по команде могут быть статусно-ролевые, социальные, политические, религиозные, индивидуально-типологические и т.п.

Для успешного процесса коммуникации субъект спортивной деятельности должен обладать определенным рядом свойств, основными из которых являются коммуникабельность и коммуникативность. К свойствам

личности, необходимым для организации эффективного общения, можно отнести способность слушать, внушать, уважать партнера по общению, опытность, образованность и др.

К качествам личности, которые, напротив, создают помехи коммуникации, относятся вспыльчивость, нетерпеливость, слишком развитая самоуверенность и высокомерие по отношению к партнеру и др.

Перцептивная сторона общения. Перцептивная сторона общения включает в себя процесс восприятия и понимания другого, формирование его образа. Впечатление, которое возникает при восприятии того или иного субъекта спортивной деятельности, играет важную роль в общении. На основе восприятия человека человеком формируется представление не только о внешнем облике, но также о намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках партнера по общению. Важность данной стороны общения в спортивной деятельности сложно переоценить. В учебно-тренировочной, а также соревновательной деятельности спортсменов не всегда имеет возможность вступить в коммуникацию со своим товарищем, тем более соперником. И здесь от того, насколько развита у субъектов данная сторона общения, во многом зависит эффективность того или иного действия (операции) и спортивной деятельности в целом. Спортсмену необходимо не только увидеть противника, но и правильно оценить его потенциальные возможности, предугадать возможное направление его действий.

В процессе спортивной деятельности между игроками одной команды образуется замкнутая система, основанная на рефлексивных представлениях друг друга. *Рефлексивная система* представляет собой систему зеркал, многократно отображающих друг друга. Каждое зеркало – это аналог «персонажа», наделенного особой позицией. Весь сложнейший поток отражений зеркал друг в друге будет аналогом рефлексивного процесса. Поэтому сервисным обеспечением успешности познания друг друга является идентификация, отождествление с образом деятельности другого человека и рефлексия отождествленного образа деятельности. Следовательно, степень совпадения намерений игроков обуславливается наличием у них необходимого для успешного взаимодействия *уровня личностно-кооперативной рефлексии (ЛКР)* [4].

Интерактивная сторона общения. В результате установления контакта и наполнения каналов передачи информации конкретным содержанием образуется временная система, созданная общими усилиями вступивших в контакт людей, возникает необходимость в обеспечении ее стабильности. Поддержание существования уникальной системы составляет сущность (функцию) взаимодействия: система живет, пока, во-первых, существует перенос содержаний по общим каналам взаимодействия, а во-вторых, созданная система отношений соответствует интересам сторон. В игре в качестве объекта переноса содержания выступает взаимопонимание в игре, а в качестве объекта соответствия интересам сторон – взаимодействие [4].

Действие является одним из главных компонентов общения. Интерактивная сторона общения проявляется не только через обмен информацией, но и через усилия людей по организации совместных действий, позволяющих партнерам организовывать какую-либо совместную деятельность.

В процессе соревнования спортсмены, вступая в непосредственный или опосредованный контакт друг с другом, реализуют комплекс действий, или, точнее, взаимодействий. Любое спортивное состязание в определенном смысле представляет собой реализацию интерактивной стороны общения, цель которого у обоих субъектов общения одна – победа.

Успехи в целом ряде видов спорта, так называемых «командных», напрямую зависят от достигнутого уровня взаимодействия спортсменов, взаимопонимания, сыгранности, взаимовыручки, взаимной ответственности. Предметом особого внимания тренеров, менеджеров и спортсменов является создание оптимальных межличностных отношений, в которых особую роль играют взаимная требовательность, взаимное уважение, способность преодолевать конфликты, различного рода барьеры и преграды (в том числе и коммуникативные), умение в необходимый момент предстать перед соперниками единым сплоченным коллективом.

В спортивных играх оптимальное взаимодействие игроков – один из важных факторов, обуславливающий успешность реализации стратегии и эффективность тактики игры. Операциональное взаимодействие между игроками представляет собой постоянный процесс отлаживания соответствия данной системы интересам команды. Регулятивная функция общения и позволяет организовывать совместные действия, планировать и согласовывать, координировать и оптимизировать групповое взаимодействие членов команды. Регуляция поведения и деятельности является целью межличностной коммуникации как компонента предметной деятельности и конечным ее результатом. Именно осуществление этой важнейшей функции позволяет оценить эффект общения, его продуктивность или непродуктивность между теми или иными субъектами спортивной деятельности.

Например, как установлено в исследованиях Ю.Л. Ханина, чем выше подготовленность и мастерство спортсменов, тем чаще они используют более сложные по организации групповые действия. Спортсмены III разряда не применяют сложных многоходовых комбинаций, требующих согласованных действий, в которых бы участвовало три и более игроков. При этом передачи и броски сопровождаются общением, доля которого выше у менее квалифицированных спортсменов. Это лишний раз подчеркивает значимость общения в организации спортивной деятельности.

Аспекты общения субъектов спортивной деятельности.

В процессе общения субъектов спортивной деятельности выделяют следующие аспекты.

Содержание – это информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного субъекта спортивной деятельности к другому.

Содержанием общения могут быть сведения как о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии, так и о окружающей действительности.

Содержание общения спортсменов, тренеров, судей, болельщиков и т.д. многопланово, но в основном касается спортивной деятельности – учебно-тренировочного или соревновательного процессов. Передаваемая информация может носить различный характер (деловой, инструментальный, эмоциональный и др.). Конкретным содержанием общения в спорте могут выступать: проблема технической и тактической подготовки спортсменов, качество тренировочного процесса, эффективность реализуемых действий и т.д., т.е. содержание, непосредственно связанное с решением задач деятельности. Информация в данных сообщениях может быть трех видов – ориентирующая, стимулирующая, оценочно-экспрессивная (положительная и отрицательная).

Профили содержания общения субъектов спортивной деятельности как обобщенная формализованная количественная характеристика содержания межличностных контактов отражает, прежде всего, особенности деятельности членов команды. Профиль по преобладанию (смысловой нагрузке, содержанию) категорий позволяет судить о специфике и особенностях проблемных ситуаций, порождающих необходимость в высказываниях определенного содержания, ориентированности и формы.

Сходство и относительную устойчивость содержания общения можно объяснить сходством и стереотипностью коммуникативных задач и целей общения, которые тесно связаны с целями и задачами спортивно-игровой деятельности. Если содержание общения спортсменов отражает мотивы и условия их взаимодействия, то у болельщиков содержание общения – это в основном обмен эмоциональными состояниями в процессе наблюдения за игрой.

Вместе с тем отметим, что содержание общения субъектов спортивной деятельности может быть и не связано с решением задач профессиональной деятельности (об этом мы поговорим позже, при рассмотрении проблемы видов общения в спорте).

Цель – это то, ради чего у человека возникает данный вид активности. У животных целью общения может быть побуждение другого живого существа к определенным действиям, предупреждение о том, что необходимо воздержаться от какого-либо действия. У человека количество целей общения увеличивается. В них, помимо перечисленных выше, включаются передача и получение объективных знаний о мире, обучение и воспитание, согласование разумных действий людей в их совместной деятельности, установление и прояснение личных и деловых взаимоотношений и т.д. Если у животных цели общения обычно не выходят за рамки удовлетворения актуальных для них биологических потребностей, то у человека они представляют собой средство удовлетворения социальных, культурных, позна-

вательных, творческих, эстетических, потребностей интеллектуального роста, нравственного развития и многих др.

В спортивной деятельности цель общения в основном заключается в создании необходимых условий для получения определенного спортивного результата – выигрыша в конкретном состязании; в достижении тех или иных показателей; достижении определенного уровня физической, технической, тактической, психологической подготовки и т.д. Данные цели общения стоят перед субъектами спортивной деятельности, если общение является деятельностью, т.е. осуществляется в рамках и по поводу совместно решаемого дела. Однако цели общения значительно расширяются, когда мы рассматриваем свободное общение спортсменов, тренеров и т.д. Здесь на первый план выступают интересы, склонности, ценности и др. субъектов спортивной деятельности, существующие вне основной деятельности.

Средства – определенные способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения.

Совокупность конвенционально разработанных и применяемых в соответствии с определенными правилами сигналов и способов общения составляет *код или систему кодов*. Средства общения, организованные в чистый (языковой) или смешанный код, позволяют передавать информацию об окружающей действительности и состояниях, намерениях субъектов спортивной деятельности и преобразовывать сообщения из одной формы в другую.

Кодирование информации – это конкретный способ ее передачи от коммуникатора реципиенту. Например, информация может передаваться и восприниматься спортсменами с помощью непосредственных, прямых телесных контактов (касанием тела, руками и т.д.), а также на расстоянии, через органы чувств (наблюдения одного человека за движениями другого или восприятие производимых им звуковых сигналов).

У человека, кроме этих, данных от природы способов передачи информации, есть немало таких, которые изобретены и усовершенствованы им самим. Это язык и другие знаковые системы, письменность в ее разнообразных видах и формах (тексты, схемы, рисунки), технические средства записи, передачи и хранения информации (радио- и видеотехника).

Для успешной организации совместной коллективной и групповой деятельности решающее значение имеет обоснованный выбор системы сигналов, средств общения, которые бы максимально способствовали эффективному взаимодействию и согласованности действий участников.

Средства общения в спорте весьма разнообразны, наиболее ярко различные способы кодирования информации проявляются во время соревнований, особенно в командных видах спорта. Зачастую случайному наблюдателю сложно понять, как в процессе борьбы спортсменам удается координировать свои действия. Большая роль в этом процессе отводится огромному количеству тренировок, слаженности и сыгранности игроков. Однако все это не имело бы практически никакого значения, если бы у

спортсменов, тренеров не была выработана своя система кодирования информации. К примеру, тренер побежденного боксера выбрасывает полотенце как сигнал прекращения боя.

То же можно сказать и о группе болельщиков, а тем более фанатов. Это только со стороны они выглядят неуправляемой толпой, в которой люди, находящиеся в эмоциональном возбуждении, действуют сами по себе, без какой бы то ни было логики. На самом деле они действуют как слаженный организм, а пусковым механизмом для их действий служит информация, закодированная тем или иным способом и идущая от лидера.

Наблюдая за спортивным состязанием, мы видим, насколько разнообразно поведение тренеров. Они то мечутся у кромки поля, то задумчиво почесывают подбородок. Со стороны сложно понять, что именно происходит в этот момент в их голове. Однако спортсмены могут практически безошибочно расшифровать то или иное поведение своего наставника.

Можно выделить три основных категории средств общения (тех операций, с помощью которых каждый субъект спортивной деятельности строит свои действия и вносит свой вклад во взаимодействие с другим субъектом):

- *экспрессивно-мимические*, к которым относятся улыбка, взгляд, мимика, выразительные движения рук и тела, выразительные вокализации;
- *предметно-действенные*: локомоторные и предметные движения, а также позы, используемые для реализации целей общения;
- *речевые средства*: высказывания, вопросы, ответы, реплики.

Экспрессивно-мимические средства общения. Их своеобразие в том, что они служат проявлением эмоциональных состояний, и в этом их первая функция. Так, в ходе игры болельщики, активно сопереживая спортсменам, переживая вместе с ними удачу и поражения, с помощью криков, жестов выражают свое удовлетворение или разочарование. Спортсмены таким же образом демонстрируют свое отношение к происходящему в ходе соревнования партнерам по команде и т.д.

Вторая функция заключается в том, что экспрессивно-мимические средства одновременно используются как активные жесты, адресованные окружающим людям. В этой своей экспрессии они соединяют индивидуальное переживание с принятой в данном сообществе системой эталонов и становятся знаком, понятным другим людям (членам спортивного коллектива). В каждом виде спорта, у каждой команды есть свой набор жестов, слов-маркеров, служащих как бы ориентиром для спортсменов. Их использование облегчает и увеличивает скорость взаимопонимания, а значит, и взаимодействия между партнерами.

Третья функция выразительных средств состоит в том, что они служат индикатором отношения одного человека к другому, обнаруживая их расположение или неприязнь друг к другу. Данное обстоятельство необходимо учитывать тренерам в ходе учебно-тренировочного процесса для

предупреждения конфликтных ситуаций, особенно в случае появления нового игрока в команде.

Предметно-действенные средства общения. Данные средства общения возникают в совместной деятельности и представляют собой преобразованные для целей коммуникации «эскизные» предметные движения и статичные позы. С их помощью человек не только выражает свою готовность к общению с другими, но и в своеобразной форме показывает, какого рода взаимодействие ему желательно. К примеру, высоко поднятые вверх руки (рука) могут свидетельствовать о том, что спортсмен (в футболе, баскетболе) открыт и ждет передачи, определенная расстановка игроков на поле может свидетельствовать о начале той или иной игровой комбинации.

Речевые средства общения. Использование речи для целей коммуникации имеет принципиальное значение. Тренер должен знать, с помощью каких именно средств осуществляется межличностный контакт партнеров и какие сигналы являются наиболее оптимальными для тех или иных ситуаций взаимодействия и для конкретных спортсменов (более подробно о данной категории средств общения мы поговорим далее).

Все основные категории средств общения формируются у субъектов спортивной деятельности прижизненно, в процессе реальных контактов с окружающими людьми и деятельности. Каждая категория средств имеет свои специфические возможности и отличия в зависимости от вида спорта, статусно-ролевых особенностей субъектов спортивной деятельности, возраста, пола, стажа и т.д., определяющих их функцию и роль во взаимодействии.

В общении субъекты спортивной деятельности используют средства всех категорий в совокупности, выдвигая на передний план те или иные из них в зависимости от решаемой в данный момент задачи и своих индивидуальных особенностей.

Байрон Люис, основываясь на работе Вирджинии Сатир, а также Бэндлера и Гриндера, создал модель четырех основных категорий общения. Это модель организована вокруг четырех *предпочитаемых репрезентативных систем*. Это визуальная, кинестетическая, аудиальная и логическая системы.

Исследователь выделил определенные паттерны поведения, которые согласуются с каждой из категорий общения, особенно в стрессовых ситуациях. Вместе с тем напомним, что любое соревнование, являющееся неотъемлемой частью спортивной деятельности, в большей или меньшей степени выступает стрессовой ситуацией для спортсмена. Спорт – это специфический вид деятельности, обладающий рядом особенностей, главными из которых являются:

- 1) соревновательный характер спортивной борьбы, направленной на завоевание рекорда или победы над противником;

2) максимальное напряжение всех физических и психических сил спортсмена во время этой борьбы, без чего нельзя добиться рекордного результата;

3) систематическая, длительная, упорная спортивная тренировка, вносящая серьезные коррективы в режим жизни и бытовые условия.

Знание особенностей спортсменов с той или иной ведущей репрезентативной системой может в значительной мере облегчить труд психолога и тренера по организации и оптимизации взаимодействия в спортивной команде. В свою очередь, недостаточный учет основной репрезентативной системы спортсмена в учебно-тренировочном процессе общения может привести к взаимному непониманию, трудностям во взаимодействии.

Спортсмен-визуал обращает больше внимания на визуальные аспекты взаимодействия. Они включают выражение лица и жесты, а также собственное визуальное воображение внутреннего происхождения. Чтобы адекватно относиться к кому-либо, с кем он разговаривает, для визуала важно расположиться таким образом, чтобы он мог ясно видеть окружающее. Из-за этого визуалы обычно сохраняют расстояния между собой и другими. Этим спортсменам крайне важно в процессе игры, в случае, если мы говорим о командных видах спорта, поддерживать визуальный контакт с партнерами и тренером. Люди визуального типа запоминают сведения с помощью мысленных картин; их трудно отвлечь и заинтересовать звуками. Такие спортсмены нередко с трудом запоминают устные указания, при этом их мысли начинают блуждать, поэтому в учебно-тренировочном процессе для них большой упор необходимо делать на визуализации, наглядном представлении нового навыка, действия, комбинации, тактики и т.д.

Спортсмен-аудиал нуждается в проговаривании всего происходящего, поскольку его ведущим способом получения информации о внешнем мире является распознавание слуховых образов. Его легко отвлекает шум, он часто говорит с собой вполголоса или без звука, двигая при этом губами. Такие спортсмены без труда могут дословно повторить сказанное тренером или партнером по команде, усваивают информацию на слух. Сведения запоминают последовательно, шаг за шагом. Во время разговора любят слышать отклик собеседника и сами реагируют на его слова определенным тоном голоса или словами. Они хорошие слушатели и получают удовольствие от устного общения.

Спортсмены, действующие в *кинестетической категории общения*, в значительной степени полагаются на чувства, чтобы понять и осмыслить то, что происходит вокруг них. Чаще всего они обрабатывают мысли и слова медленнее представителей визуального типа. Наиболее вероятно, что они обязательно по возможности займут такое место, которое позволит им буквально дотронуться до людей, с которыми они разговаривают. В процессе организации общения с такими спортсменами наибольшую значимость приобретают невербальные средства общения. Они живо отклика-

ются на физические поощрения и прикосновения, поэтому в ходе закрепления чего-то нового с ними очень важно поддерживать тактильный контакт (различные подбадривающие похлопывания, рукопожатия и т.д.). Новое запоминают с помощью того, что повторяют действия, мысленно вновь переживая весь процесс.

Дискретная репрезентативная система в основном опирается на логическое осмысление сигналов остальных систем. Здесь важное значение приобретает единообразие использования речевых средств общения между тренером и спортсменом, партнерами по команде.

Хотя люди, действующие на основе какой-либо одной репрезентативной системы, способны использовать любую другую систему, они обычно полагаются на предпочитаемую ими систему для получения большего количества информации.

Уровни общения субъектов спортивной деятельности. Прежде чем рассмотреть уровни общения субъектов спортивной деятельности на примере спортивной команды, кратко коснемся особенностей структуры самой команды. Так, Е.П. Ильин отмечает, что выделяют формальную и неформальную структуры спортивной команды. *Формальная*, в свою очередь, разделяется на вертикальную и горизонтальную. Вертикальная структура определяется наличием ряда руководящих постов: начальник команды, старший тренер, второй тренер, капитан команды, рядовые игроки. Горизонтальная структура связана с разделением деловых (спортивно-игровых) ролей. *Неформальная структура* группы, которая также делится на вертикальную и горизонтальную, создается самой группой и закрепляется личными побуждениями, носящими согласованный характер. Часто эта структура основывается на симпатии / антипатии, привычках, моральных принципах членов группы. В этой структуре выделяют лидеров, аутсайдеров и членов группы, занимающих промежуточное место в вертикальной иерархии. По горизонтали роли распределяются в неформальных группах в связи с задачами, выполняемыми этими группами.

Общение между спортсменами и тренерами в формальной и неформальной структурах команды может происходить на различных уровнях:

- *манипулятивный* – один из собеседников через проигрывание определенной социальной роли пытается вызвать сочувствие, жалость партнера. Так, в ходе общения спортсмен может постоянно уходить от ответственности за неэффективные действия во время игры, ссылаясь на травмы, проблемы личного характера и т.д.;

- *примитивный* – один из партнеров подавляет другого (один постоянный коммуникатор, а другой постоянный реципиент). Здесь мы можем говорить о проблеме организации взаимодействия между лидерами и аутсайдерами в команде, когда любые начинания игроков с меньшим статусом пресекаются, не получая своего развития;

- *высший* – независимо от социальной роли, статуса партнеры относятся друг к другу как к равной личности. Здесь уже неважно, является ли общение соотносительным (с другими спортсменами, друзьями, знакомыми) или соподчиненным (с тренером, администрацией, судьями и т.д.).

Уровни общения определяются общей культурой взаимодействующих субъектов, их индивидуальными и личностными характеристиками, особенностями ситуации, социальным контролем и многими другими факторами. Особенно влиятельными оказываются ценностные ориентации общающихся и их отношение друг к другу. Необходимо затронуть вопрос о стилях руководства тренера, поскольку от них напрямую будет зависеть то, на каком уровне осуществляется общение. Традиционно в психологии выделяют три стиля руководства – авторитарный, демократический и попустительский.

Таблица 1

Содержательная и формальная стороны общения при различных стилях руководства

Формальная сторона	Содержательная сторона
Авторитарный стиль	
1. Деловые, краткие распоряжения. 2. Запреты без снисхождения, с угрозой. 3. Четкий язык, неприветливый тон. 4. Похвала и порицание субъективны. 5. Эмоции не принимаются в расчет. 6. Показ приемов не система. 7. Позиция лидера – вне группы	1. Дела в группе планируются заранее (во всем объеме). 2. Определяются лишь непосредственные цели, дальние – неизвестны. 3. Голос руководителя – решающий
Демократический стиль	
1. Инструкции в форме предложений. 2. Не сухая речь, а товарищеский тон. 3. Похвала и порицания – с советами. 4. Распоряжения и запреты – с дискуссиями. 5. Позиция лидера – внутри группы	1. Мероприятия планируются не заранее, а в группе. 2. За реализацию предложений отвечают все. 3. Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
Попустительский стиль	
1. Тон – договаривающийся. 2. Отсутствие похвалы, порицаний. 3. Никакого сотрудничества. 4. Позиция лидера – в стороне от группы	1. Дела в группе идут сами собой. 2. Лидер не дает указаний. 3. Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера

Г.М. Андреева предлагает различать в действиях и поведении лидера (тренера) содержательную и техническую (формальную) стороны. Тогда каждый из трех стилей можно описать следующим образом (табл. 1).

На наш взгляд, рассматривая особенности общения субъектов спортивной деятельности вне учебно-тренировочного или соревновательного

процессов, целесообразно использовать другие подходы к выделению уровней общения. Так, Е.В. Андриенко выделяет такие уровни.

1. *Фатический (или конвенциональный)*. Он предполагает простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся особенно не заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться. Такое общение носит некий характер автоматизма и ограниченности, не требует никакого осмысления, не содержит в себе никаких позитивных или негативных моментов: оно не является источником активности человека. Часто данный уровень общения определяется этикетными нормами социального слоя, представителем которого являются субъекты взаимодействия. Особенность данного уровня общения заключается также и в том, что субъект не получает никакой новой информации.

2. *Информационный*. На этом уровне происходит обмен интересной для собеседников новой информацией, являющейся источником каких-либо видов активности человека (мыслительной, эмоциональной, поведенческой).

3. *Личностный (духовный)* уровень общения характеризует такое взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека, самого себя и окружающего мира. Личностный уровень является глубоко нравственным: он снимает всякие ограничения при взаимодействии именно потому, что они становятся совершенно лишними. Личностный уровень общения во многом определяется тождественностью ценностных ориентаций взаимодействующих субъектов и возможностями общающихся постигать сущность явлений окружающего мира посредством озарения (инсайта) в процессе взаимодействия.

Функции общения субъектов спортивной деятельности.

Общение вообще выполняет различные жизненно значимые функции:

- сообщение или обмен информацией, мыслями, чувствами через язык, знаки и символы;
- передача социальных, культурных и нравственных ценностей для тех, кто вступает в контакт и взаимодействие;
- воздействие на сознание и поведение людей;
- предпосылка и сопровождение деятельности;
- организация взаимодействия;
- самопознание личности, процесс узнавания себя в другом и другого в себе;
- регламентация и регулирование межличностных отношений и др.

Согласно описанным ранее сторонам общения, выделяют три его функции – информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную, аффективно-коммуникативную.

В.Г. Крысько выделяет шесть функций общения.

1. *Прагматическая функция* общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности. При этом само общение очень часто выступает самой важной потребностью. Известно, что потребность в общении на начальной стадии занятия спортом зачастую является ведущей в потребностно-мотивационной сфере юных спортсменов. Желание найти единомышленников со сходными интересами в числе прочих выступает стимулом для посещения соревнований болельщиками.

2. *Функция формирования и развития* отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая и совершенствуя их во всех отношениях. Занятия спортом сопряжены с включенностью человека в разнообразные социальные отношения. Личность спортсмена, ее психологические особенности формируются под влиянием различных видов деятельности, в которых он принимает участие. Спортсмены занимаются не только спортом. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, а также формируется как личность. В общем виде общение можно определить как универсальную реальность, в которой зарождаются, существуют и проявляются в течение всей жизни психические процессы, состояния и поведение человека.

3. *Функция подтверждения* обеспечивает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя.

4. *Функция объединения / разъединения людей*, с одной стороны, посредством установления между ними контактов способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, с другой стороны, она может быть причиной дифференциации и изоляции личностей в результате общения или его отсутствия.

5. *Функция организации и поддержания отношений* служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений между людьми в интересах их совместной деятельности.

6. *Внутриличностная функция* общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога).

Говоря о функциях общения собственно в спортивной деятельности, Е.П. Ильин выделяет в соответствии с содержанием общения следующие функции общения:

- познавательную (передача тренером спортсменам знаний и умений);
- экспрессивную (понимание переживаний и эмоционального состояния друг друга);
- регулятивную (воздействие тренера на спортсмена с целью изменения или сохранения его поведения, характера деятельности и т.д.);

- социального контроля (регламентирование деятельности спортсменов с помощью похвалы или порицания);
- социализации (формирование у спортсменов коллективистских установок, патриотизма и пр.).

1.3. Виды и типы общения

В психолого-педагогической литературе используются понятия «типы» и «виды» общения как определенные разновидности этого феномена. При этом у ученых, к сожалению, нет единого подхода к тому, что считать типом, а что видом общения. Существует мнение, что типологические особенности общения обусловлены их характером, а виды – их предметной направленностью.

Классификация типов и видов общения зависит от критерия, положенного в ее основу. Так, выделяют различные виды и типы общения в зависимости от содержания, предметной направленности, целей, средств общения и т.д. Приведем некоторые из них.

Первое деление общения на различные типы – это деление *по целям*. Выделяют биологическое и социальное общение в соответствии с обслуживаемыми им потребностями. Спортивная деятельность в большей степени нацелена на удовлетворение социальных потребностей, поэтому скорее мы можем говорить о социальной направленности общения субъектов спортивной деятельности.

По предметной направленности правомерно говорить о психологической специфике политического или религиозного, научного или экономического общения и др.

В спорте по направленности общение классифицируют следующим образом:

- 1) социально-ориентированное общение (обращения к партнерам, ко всей команде в целом);
- 2) лично-ориентированное общение (обращение к отдельным партнерам, членам команды);
- 3) подтекстовая ориентация (обращение к конкретному спортсмену или группе адресовано на самом деле совершенно другому спортсмену. Например, тренер может сделать замечание капитану команды, чтобы воздействовать на всю команду, которая это замечание слышит).

По средствам общения возможно его деление на такие виды:

- непосредственное или прямое – предполагает личные контакты, осуществляется с помощью естественных органов субъектов спортивной деятельности: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.д., возможно только при непосредственном восприятии друг другом общающихся в са-



мом акте общения. Это общение спортсменов между собой, с тренером, психологом, болельщиками и т.д.;

- опосредованное или косвенное – связанное с использованием специальных средств и орудий, осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди. Выполняя определенные действия в процессе групповой совместной спортивной деятельности, ее участник побуждает тем самым своих партнеров также выполнять строго определенные согласованные в пространстве и времени действия, обусловленные логикой и требованиями задачи. Это так называемое «чрезпредметное» воздействие – существенный элемент контекст деятельности, включенный в структуру ситуации взаимодействия, но по своей психологической природе не являющийся коммуникативным актом [23]. Другими словами, пас от одного игрока другому не может рассматриваться как акт опосредованного общения. Примером данного вида может служить общение тренера с командой через ее лидера, общение с помощью различных средств связи (телефоны, интернет и др.), с помощью дневника спортсмена, который просматривают тренер и психолог, курирующий данного спортсмена и т.д.

Критерий – *канал общения* – положен в основу выделения вербального и невербального общения (данные виды общения будут рассмотрены подробнее далее).

По характеру общения бывает формальным (деловое) и неформальным (светское, быденное, бытовое); массовое и межличностное; межперсональное и ролевое; доверительное и конфликтное.

Мы уже затрагивали вопрос о структуре спортивной команды. Внутри этой структуры – формальной и неформальной – рождаются свои формы и правила организации общения, задаваемые самими субъектами спортивной деятельности. Формальное (деловое, ролевое) общение, будь то межличностное (например, тренер – спортсмен), личностно-групповое (тренер – команда) или межгрупповое (между командами) обусловлено установленными правилами и нормами. Неформальное общение носит более свободный характер.

Если цели общения совпадают, то происходит взаимодействие; если же цели исключают друг друга (во время, например, спортивного соревнования), то общение приобретает вид противоборства. При межличностном общении, которое касается только общающихся, отражается позиция каждого из них. Если же участники общения являются представителями групп, коллективов, то они не полностью свободны в своих позициях и способах контактирования, поскольку заботятся о престиже представляемых ими групп. На особенностях конфликтного общения мы остановимся позже.

По содержанию выделяют:

- 1) материальное общение (обмен предметами и продуктами деятельности). Примером данного вида общения в спорте может выступать передача эстафетной палочки, той или иной награды (пояса, кубка и т.д.) от действовавшего чемпиона новому;

2) когнитивное (обмен знаниями). Данный вид общения преобладает у субъектов спортивной деятельности в основном в учебно-тренировочном процессе, когда идет выработка тактики, техники и стратегии игры команды, усвоение новых навыков, комбинаций и т.д.;

3) кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями). Этот вид общения должен подвергаться особому вниманию со стороны тренера и психолога. С одной стороны, может происходить заражение положительными состояниями и эмоциями, к примеру, боевой готовности, с другой стороны, кондиционное общение может выступать причиной общей апатии. Кондиционное общение наиболее ярко проявляет себя у болельщиков и тем более фанатов;

4) мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями). Мотивационное общение так же, как и когнитивное, в большей степени проявляет себя в процессе подготовки к соревнованиям. Причем осуществляется оно как на вертикальном, так и горизонтальном уровнях структуры спортивной команды. Для успеха в спортивной деятельности важное значение имеет именно четкость, осознанность и согласованность целей, интересов, потребностей и т.д. всех членов команды и тренерского состава;

5) деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками). Деятельностное общение происходит непосредственно в процессе спортивной деятельности (учебно-тренировочной и соревновательной).

По способу обмена информацией различают устное и письменное общение. Устные виды общения, в свою очередь, разделяются на монологические и диалогические. Деление общения на диалогическое и монологическое определяется, соответственно, по критерию равноправия партнеров. Взаимодействие может осуществляться на субъект-субъектном уровне (диалогическое общение) и на субъект-объектном уровне (монологическое общение).

Диалогическое общение субъектов спортивной деятельности осуществляется тогда, когда собеседники позитивно настроены по отношению друг к другу и воспринимают себя в качестве равноправных партнеров. Диалогическое общение всегда личностно ориентированно на собеседника и персонифицированно, т.е. ведется индивидами от своего собственного имени. При этом истинные чувства и желания субъектов являются открытыми. Оно позволяет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия и самоактуализации, поэтому оно может быть еще определено (и часто определяется) как гуманистическое.

Монологическое общение реализуется при неравноправных позициях субъектов спортивной деятельности и представляет собой субъект-объектные отношения. Монологическое общение может быть императивным и манипулятивным. *Императивное общение* проявляется в стремлении одного из общающихся (спортсмена, тренера и т.д.) доминировать над другим, принуждать его к определенным действиям, контролировать его

поступки. *Манипулятивное общение* также характеризуется субъект-объектным отношением, однако манипулятор стремится использовать партнера в качестве объекта таким образом, чтобы тот этого не заметил, прибегая к игре, притворству, лицемерию и т.д.

По форме – законченное / незаконченное. Незаконченное общение зачастую выступает причиной возникновения и развития конфликтов между субъектами спортивной деятельности. Поэтому в ходе организации взаимодействия, выяснения обстоятельств того или иного происшествия, результата спортивного соревнования важно следить за тем, чтобы все субъекты общения имели возможность высказать свое видение и понимание проблемной ситуации, путей и способов выхода из нее.

По длительности общение может быть кратковременным и длительным. Длительное общение дает возможность глубже понять друг друга, но в то же время оно может привести и к взаимопресыщению (что часто наблюдается у спортсменов, находящихся длительное время на сборах).

Б.Т. Парыгин под типами общения понимает различия в общении по специфике психического состояния и настроения участников коммуникативного акта. По мнению ученого, 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. Автор утверждает, что в исследовании общения неправомерно принимать за простейшую «клеточку» анализа «чистое» межличностное общение в диаде, поскольку каждый человек представляет собой совокупность (ансамбль) общественных отношений. Поэтому автор исходит из того, что общение – это процессы, осуществляющиеся внутри определенной 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.

На основе этого автор выделяет три вида общения:

- 1) социально-ориентированное общение;
- 2) групповое предметно-ориентированное общение;
- 3) личностно-ориентированное общение.

Примером *социально-ориентированного общения* могут служить лекция, доклад, телевизионное выступление, где, к примеру, ведущий тренер или психолог, основной игрок выступают как представители команды или сообщества субъектов спортивной деятельности и решают со своей аудиторией конкретные социальные, спортивные задачи.

Групповое предметно-ориентированное общение также нацелено на решение социальных задач – организацию коллективного взаимодействия в процессе совместной деятельности. Это общение членов конкретной спортивной команды друг с другом или с представителями другой команды. В центре такого общения – проблемы, стоящие перед спортивным коллективом, совместная деятельность его представителей.

Личностно-ориентированное общение, представляющее взаимодействие одного субъекта спортивной деятельности с другим, далеко не однородно. Это может быть деловое общение партнеров, обслуживающее конкретную совместную деятельность, но это может быть также общение, в центре которого находится не спортивная деятельность, а личные проблемы общающихся, например, выяснение отношений между партнерами по команде или объяснение в любви между юношей и девушкой.

В литературе также выделяют следующие виды общения [22].

1. Контакт масок – формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Такое общение может быть присуще субъектам спортивной деятельности на каких-либо встречах, не связанных со спортом. Как мы видим, значимость спорта в нашей стране, да и в целом в мире, стремительно растет. Спортсмены все чаще занимаются не только непосредственно спортивной деятельностью, но и активно включаются в различные социально-ориентированные мероприятия.

2. Примитивное общение, когда человек оценивается как нужный или мешающий объект. К сожалению, подобный вид общения имеет место в спортивной практике. К примеру, тренер может рассматривать того или иного спортсмена как средство повышения своей квалификации. В гонке за результативностью спортивных показателей стирается личность самого спортсмена, что может нанести серьезный урон развитию личности начинающего спортсмена. Однако может наблюдаться и обратная ситуация, когда спортсмены, добившись высоких результатов, забывают «свои корни» и тех, кто стоял у истоков их спортивной карьеры.

3. Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли. Формально-ролевое общение ярко проявляется в процессе взаимодействия спортсменов различной квалификации, лидеров и аутсайдеров. Формально-ролевое общение в диаде «спортсмен - тренер» также оказывается малоэффективным для результативности спортивной деятельности.

4. Деловое общение, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личные расхождения. Данный вид общения обнаруживает себя, к примеру, при ведении переговоров (возможно, с соперниками) о приобретении того или иного игрока, смене тренерского штаба,

поиске нового спонсора. Ярко значимость делового общения проявляется в работе судей, когда личные отношения с командой или тренером не должны влиять на оценку хода соревнования.

5. Духовное, межличностное общение друзей. Спортивная деятельность требует полной отдачи сил и максимального количества времени. Спортсмены тесно взаимодействуют между собой и зачастую становятся друзьями. В этом случае главное, чтобы личные отношения не влияли на качество профессиональной деятельности.

6. Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника. Как и в любой деятельности, в спортивной деятельности, встречается и такой вид общения, когда субъект вступает в контакт только ради получения какой-либо выгоды от другого человека.

Е.Л. Доценко, исследуя психологию манипуляции, выделил ее основные признаки: стремление и умение психологически воздействовать на других людей; отношение манипулятора к другому человеку как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях; мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий. Он также предлагает рассматривать манипуляцию как вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. При этом человек, на которого направлена манипуляция, не понимает скрытой игры [6].

7. Светское общение. Суть светского общения в его беспредметности. Если один собеседник ориентируется на принцип вежливости, а другой – на принцип кооперативности, они могут попасть в нелепую ситуацию неэффективной коммуникации. Следовательно, правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками.

Таким образом, классификаций общения, его делений на виды и типы на сегодняшний момент существует достаточно большое количество. Вместе с тем для организации эффективной работы с субъектами спортивной деятельности необходимо иметь четкое представление о типологии данного явления.

Ю.Л. Ханин и Б.Дж. Кретти предложили свою обобщенную классификацию видов межличностного общения в спорте (см. рис.).

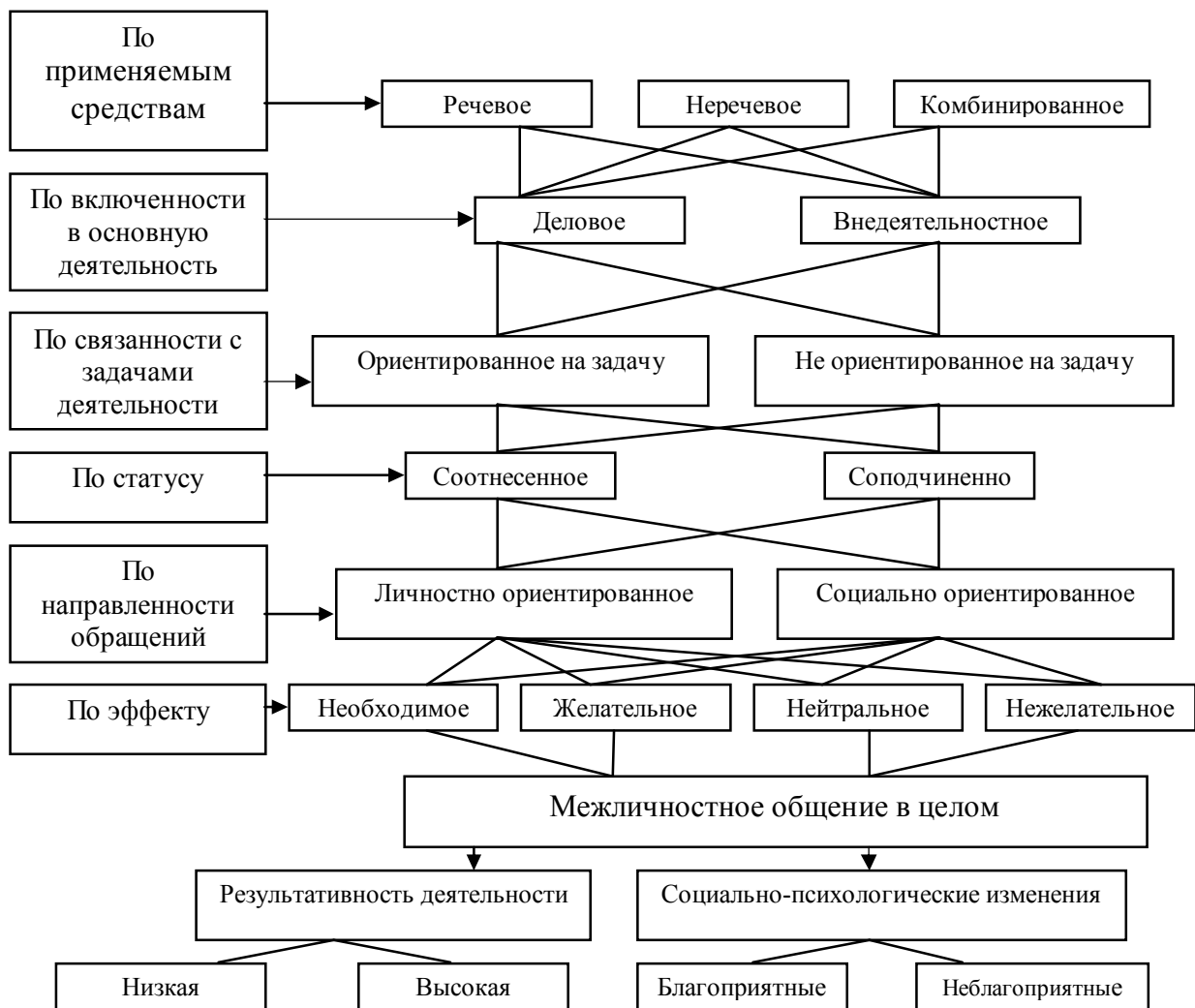


Рис. Классификация видов межличностного общения в спорте [23]

Сущность всех этих видов общения так или иначе уже описывалась нами ранее. Возможно, более подробного описания заслуживает критерий желательности. По желательности / нежелательности достигаемого эффекта авторами выделяется: а) необходимое общение – межличностные контакты, без которых совместная деятельность становится практически невозможной или свертывается до элементарных двигательных действий; б) желательное общение – межличностные контакты, способствующие более успешному решению задач деятельности (воспитательных, результативных и др.); в) нейтральное общение – межличностные контакты, не мешающие, но и не способствующие решению задач деятельности; г) нежелательное общение – межличностные контакты, затрудняющие достижение задач совместной деятельности или воспитания.

1.4. Каналы коммуникации и коммуникационные барьеры

Увеличение числа взаимодействующих партнеров в ходе спортивной деятельности и усложнение операционного состава их действий требуют использования специальных средств для согласования и организации совместной деятельности. Передача любой информации между субъектами спортивной деятельности возможна лишь посредством знаков, точнее – знаковых систем. Рассмотрим два основных вида средств общения субъектов спортивной деятельности – вербальные и невербальные. Вербальная и невербальная коммуникации образуют свои собственные знаковые системы. К средствам вербальной коммуникации относится речь.



Речь и речевое взаимопонимание. Во время акта общения имеет место не просто движение информации, а взаимная передача закодированных сведений между двумя индивидами – субъектами общения. Следовательно, имеет место обмен информацией. Но люди при этом не просто обмениваются значениями, они стремятся при этом выработать общий смысл. А это возможно лишь в том случае, если информация не только принята, но и осмыслена.

Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации посредством речи менее всего теряется смысл сообщения. Она как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка. Однако стоит отметить, что объективное значение слова преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, субъективный смысл, поэтому не всегда мы правильно понимаем друг друга.

Речь – процесс пользования языком. Речь является реализацией языка, который обнаруживает себя только через речь. Человеческая речь возникает в ответ на необходимость вступить в общение с кем-либо или сообщить что-либо.

Если основными структурными единицами языка считаются слова и предложения, то в речевом общении это – высказывания как единицы смысла. Конституирующей особенностью высказывания являются его обращенность, адресность.

Структура коммуникативного взаимодействия развивается в соответствии с прохождением информации по коммуникативной цепи: адресат

(отправитель) – кодирование сообщения – движение по каналам – расшифровка (декодирование) – адресат (получатель).

Кодирование исходного сообщения означает перевод его в набор знаков, или сигналов, которые предположительно могут быть понятны другому партнеру. Выбор способа кодирования во многом зависит от личности адресанта. Каналы передачи информации в основе своей представляют материальные носители для знаков, в которые воплотилось сообщение (в речевой коммуникации это устная или письменная речь).

Для успешной расшифровки (декодирования) сообщения требуется как минимум владение получателем языком, сходным с языком отправителя сообщения.

Обратная связь – еще один структурный компонент любой коммуникативной ситуации. Реакция слушающих на высказывание говорящего, по сути, составляет цементирующий момент общения, ее отсутствие приводит к разрушению коммуникации.

При всех методических достоинствах рассмотренной модели в ней отсутствуют психологические и социально-ролевые характеристики, существенным образом влияющие на процесс речевого общения субъектов спортивной деятельности.

К психологическим структурным компонентам акта человеческой коммуникации следует, в первую очередь, отнести коммуникативное намерение, замысел и цель, т.е. мотивационную составляющую, которая определяет, что, зачем и почему хочет сказать автор высказывания, а также понимание сообщения, т.е. когнитивную составляющую.

В любом речевом общении, в том числе и субъектов спортивной деятельности, обычно различают два вида целей, которые может преследовать говорящий, – ближайшая цель, т.е. непосредственно выражаемая говорящим и более отдаленная, долговременная. Ближайшие цели в большей степени направлены на уточнение информации, координацию действий, высказывание своего отношения к действиям партнеров. Целенаправленное наблюдение за коммуникацией спортсменов в командных видах спорта, ориентированное на выявление особенностей ближайших целей, может помочь тренеру и психологу вовремя определить проблемные и конфликтные области, скорректировать общение.

Основными разновидностями ближайшей цели являются:

- *интеллектуальная цель*: получение информации, в том числе оценочной; выяснение позиций; поддержка мнения; развитие темы; разъяснение; критика;
- *цель, связанная с установлением характера отношений*: развитие или прекращение коммуникации, поддержка или отвержение партнера; побуждение к действию.

Отдаленные, долговременные цели обычно формулируются и преследуются тренерами, психологами, лидерами команды и т.д. Они ориентиро-

ванны на конечный результат деятельности. Однако стоит отметить, что ближайшие цели всегда должны быть подчинены отдаленной.

Понимание сообщения состоит в истолковании адресатом полученного сообщения. В случае значительного сходства образов мира у партнеров расшифрованная информация будет близка к той, которая составляла замысел сообщения, – послание будет правильно понято. Если же образы мира у партнеров сильно отличаются, понимание будет затруднено.

К *социально-ролевым* структурным компонентам речевой коммуникации следует отнести статусные и ситуативные роли участников общения, а также используемые ими стилевые приемы. Статусные роли определены структурой команды, а ситуативные роли говорящих могут быть выделены по ходу общения, в их числе:

- лидер, стремящийся вести разговор и контролировать его ход;
- «посредник», следящий за общим ходом беседы, уравнивающий интересы различных людей;
- «капризный ребенок», нарушающий любые запреты, выступающий с независимыми суждениями;
- «гибкий человек», готовый приспособиться к различным ситуациям и др.

Стилевые характеристики участников общения проявляются в особенностях речевого стиля коммуникантов, в используемых ими коммуникативных стратегиях и тактиках. Стили могут быть ранжированы по степени внимания говорящих к своей речи. Одностильно говорящий – тот, кто вступает в речевое общение, уделяя выбору языковых средств минимальное внимание; в разных ситуациях и с разными партнерами он не способен проявить языковую гибкость. Человек, обладающий высоким уровнем языковой компетенции, с одной стороны, стремится сохранить свой стиливый облик в разных коммуникативных сферах, а с другой – умеет выполнять различные речевые роли, использовать разностильный речевой репертуар в зависимости от обстоятельств общения.

Стили слушания также можно расположить между двумя крайними позициями: от умения (желания) до неумения (нежелания) слышать. Помимо индивидуальных особенностей говорящих и слушающих, выбор стиля речевого поведения зависит от социального контекста. Обращение к речи официальной или поэтической, научной или бытовой, деловой или публицистической задается ролевой ситуацией.

Среди речевых средств общения, используемых непосредственно в спорте, Ю.Л. Ханин выделяет следующие варианты.

1. Произнесение имени партнера с целью: а) привлечь его внимание; б) обозначить вполне определенную комбинацию; в) подтвердить свою готовность действовать определенным образом; г) побудить партнера действовать определенным образом.

2. Называние комбинации при планировании действий («крест», «растяжка», «сдвижка» и др.).

3. Сообщение о предполагаемых действиях (намерении, готовности): а) своих, б) партнера («я», «ты», «на месте», «сзади», «сразу»).

4. Сообщение о местоположении: а) своем, б) партнеров («я здесь», «поменялись», «иди в шестой», «ты в пятом», «я выйду» и т.п.).

5. Указание на желаемые действия партнера (направление и высоту передачи – «короткую», «прострел», «взвесь» и др.; страховку – «посиди сзади»; блокирование – «плотнее», «ход», «линию»).

6. Оценка (положительная и отрицательная) действий партнеров («хорошо», «здорово», «вот так»).

7. Побуждения действовать, активизироваться, ускорить темп игры («внимательнее», «резче», «быстрее «еще» и т.д.).

Речевое взаимопонимание. На процесс взаимопонимания в речевом общении субъектов спортивной деятельности существенное влияние оказывают такие характеристики речевого высказывания, как денотация и коннотация, полисемия, синонимия, статичность, смешение наблюдения и оценки. Рассмотрим их подробнее.

1. *Денотация и коннотация.* Жизненный опыт каждого спортсмена, болельщика, тренера влияет на значения, которые он придает словам. *Денотацией* называется значение слова, признаваемое большинством людей данного лингвистического сообщества, – так называемое лексическое значение. *Коннотацией* называются вторичные ассоциации слова, разделяемые одним или несколькими членами данного сообщества; в этом смысле они субъективны и эмоциональны по своей природе. Например, слово «лиса» обозначает род млекопитающих семейства псовых (денотация). Однако для большинства говорящих на русском языке это слово ассоциируется с хитростью, изворотливостью.

Жизненный опыт, особенности профессиональной деятельности человека являются одними из важнейших факторов, оказывающих влияние на значение, которое он придает словам. Игнорирование этого фактора затрудняет коммуникацию.

В результате использования слов общеупотребительного словаря в ситуациях конкретных действий у субъектов спортивной деятельности появляется и развивается специальная *терминология*, профессиональный язык (также, например, большинство названий комбинаций («крест», «волна», «сдвижка» «растяжка») или передач («прострел», «полсетки») и т.д.).

2. *Полисемия.* Некоторые слова имеют более одного общепринятого значения, что может послужить причиной взаимного непонимания в общении. В русском языке примерами таких слов являются «лук» (продукт питания и оружие для метания стрел); «гранат» (драгоценный камень и фрукт); «корень» (подземная часть растения, основная часть слова, математический термин) и др. Это языковое явление называется «полисемия».

Если прагматическое значение полисемантических слов чаще всего достаточно легко понимается благодаря речевому контексту, в который они включены, то использование некоторых идиоматических выражений может завести общение в тупик. Например, на вопрос: «Как вы находите этого спортсмена?» (т.е. «дайте оценку физическим данным или характеристику личности») – можно получить ответ: «Это несложно, мы всегда договариваемся о конкретном месте встречи». Очень важно учитывать данную особенность языка при построении своего высказывания. На тренировках в процессе выработки новой тактики и стратегии игры необходимо убедиться, что все участники будущего взаимодействия правильно понимают смысл высказываний тренера или лидера команды.

3. *Синонимия.* Известно, что сообщение может быть закодировано многими альтернативными, но функционально эквивалентными кодами, то есть с помощью разных слов и фраз. Это связано с таким языковым явлением, как синонимия.

4. *Наблюдения и оценки.* Еще одна особенность использования языка, часто порождающая проблемы в речевом общении субъектов спортивной деятельности, связана со смешением в высказывании фактов (реально наблюдаемых действий, событий) и оценок (выводов, заключений, к которым мы приходим). Наблюдая, мы можем видеть, слышать, трогать. Результаты наших наблюдений описательны. Оценка же включает в себя некоторые выводы из того, что мы наблюдаем, наше отношение к действиям партнера. Споры очень часто возникают из-за того, что их участники свои предположения или мнения представляют как факты. В качестве примера приведем диалог, который может состояться между спортсменом и тренером:

Спортсмен: Почему вы сердитесь на меня?

Тренер: Я не сержусь на вас. Но почему вы в последнее время конфликтуете со всеми, у вас какие-то проблемы с командой?

Спортсмен: Я вовсе не конфликтую. Вы просто относитесь ко мне с предубеждением.

Тренер: Что вы называете предубеждением? Я вовсе не предубежден против вас и т.д.

Вместо того чтобы пытаться приписать собеседнику какие-то мысли, чувства, намерения, имеющие для нас значение, иногда лучше постараться выделить те его конкретные действия или слова, которые послужили основой для нашей интерпретации.

В повседневном общении невозможно, да и не нужно, полностью отказываться от не наблюдаемых заключений. Тем не менее, для успешной коммуникации в ходе спортивной деятельности необходимо использовать язык более точно и быть более проницательным, слушая других; важно уметь отличать фактуальные утверждения и выводы, основанные на мнении, видеть разницу между утверждениями, в которых оценки включаются в результаты наблюдений, и высказываниями, где они разделены.

5. *Статичность высказывания.* Преимуществом и одновременно фактором трудностей в речевой коммуникации является статичность высказанной оценки. «Влад – слишком неуравновешенный для игры в защите», «этот спортсмен – выгодное приобретение для команды, он всегда бьет в цель», «вы можете всегда на нас рассчитывать» – подобные утверждения могут привести к ошибочному допущению, что люди постоянны и неизменны. Более конкретное описание ситуации позволяет отчасти уменьшить последствия ошибок такого рода для процесса общения. Так, вместо определения спортсмена как всегда «бьющего в цель» лучше выделить ситуации, в которых он может себя эффективно реализовывать, например: «Этот игрок отлично действует в команде, у него получается завершать практически все комбинации». Ситуативное описание снижает абстрактность и стереотипность высказывания, делает речь более ясной и конкретной. При этом самому говорящему становятся понятнее причины трудностей в общении.

6. *Убеждение.* В психологическом смысле убедить кого-либо в чем-либо – значит добиться с помощью логического обоснования предлагаемого суждения согласия индивида или группы с определенной точкой зрения и такого изменения по сравнению с прежним сознанием тех, кто убежден, что они были готовы защищать эту точку зрения и действовать в соответствии с ней [24].

Процесс убеждения требует умения оперировать аргументами и контраргументами, рассматривая излагаемую позицию с разных сторон, учитывая возможное несогласие и сопротивление тех, кто находится под воздействием новых аргументов. В качестве аргументов иногда может быть использована и недостоверная, но субъективно убедительная информация.

Зачастую лидеру команды, будь то тренер, капитан или неформальный лидер, приходится убеждать остальных членов команды в правильности / абсурдности применения новой техники, тактики, стратегии игры; будущем успехе; необходимости поступать тем или иным образом и т.д. Психологи могут сталкиваться с непониманием со стороны тренера или спортсмена в части необходимости проведения тех или иных мероприятий. Тренерам приходится убеждать руководителей и спонсоров в обоснованности расходов и др. Все это свидетельствует о том, что всем субъектам спортивной деятельности необходимо в большей или меньшей степени владеть навыками убеждения (этой проблеме будет уделено особое внимание далее).

Структура речевого общения субъектов спортивной деятельности. В структуре речевого общения обычно выделяют следующие составляющие.

1. Значение и смысл слов, фраз. Игрет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность по-

строения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

3. Выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыкание, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки – это кашель; нулевые звуки – паузы, а также звуки назализации – «хм...хм», «э-э-э» и др.

Невербальные средства общения. Наряду с речевыми формами общения, довольно активно, особенно в хорошо сыгранных коллективах, применяют неречевые формы общения.

Невербальное общение – это язык жестов, включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств – 38 %, мимики, жестов, позы – 55 %. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается. И хотя мнения специалистов в оценке точных цифр расходятся, можно с уверенностью сказать, что более половины межличностного общения приходится на общение невербальное. Поэтому слушать собеседника означает также понимать язык жестов.

Применение неречевых форм общения в спорте, главным образом жестикулярно-мимических, определяется необходимостью скрытой передачи информации (в условиях непосредственного контакта с противником, при сильном шуме, невозможности подойти к партнеру ближе и др.) и требованиями деятельности.

Во многих научных работах существует некоторая путаница в понятиях «невербальное общение», «невербальная коммуникация», «невербальное поведение», чаще всего использующихся как синонимы. Нам представляется важным дифференцировать эти понятия и уточнить контекст, в котором предполагается дальнейшее их употребление.

Понятие «невербальное общение» является более широким, чем «невербальная коммуникация». Мы придерживаемся определения, предложенного В.А. Лабунской, согласно которому, *невербальное общение* – это такой вид общения, для которого является характерным использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека. *Невербальная коммуникация* – это система символов, знаков, используемых для передачи сообщения, предназначенная для более полного его понимания,

которая в некоторой степени независима от психологических и социально-психологических качеств личности, которая имеет достаточно четкий круг значений и может быть описана как специфическая знаковая система.

В *невербальном поведении* традиционно выделяется *экспрессивная* и *перцептивная* стороны. Экспрессия, или внешнее выражение эмоций, является неотъемлемым компонентом невербального поведения. Различные формы речевого и неречевого общения выражают эмоциональные состояния и переживания спортсменов часто вопреки логике и требованиям совместной деятельности. Это своеобразный способ выражения своего отношения к происходящему через обращение к непосредственному партнеру или партнерам. Нередко несовпадения в способах эмоционального реагирования могут привести к отчуждению партнеров, нарушению их межличностных отношений и даже к скрытым конфликтам.

Следует отметить, что невербальное поведение личности полифункционально. Невербальное поведение:

- создает образ партнера по общению;
- выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- является индикатором актуальных психических состояний личности;
- выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений и т.д.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения? Ниже мы приведем краткое описание средств и способов невербального общения, знание которых поможет субъектам спортивной деятельности легче и продуктивнее строить взаимодействие и взаимоотношения с другими людьми. Кроме того, мы немного раскроем специфику проявления невербального поведения и коммуникации непосредственно в спорте.

1. Кинесика. Кинесика – общая моторика различных частей тела, отображающая эмоциональные реакции человека. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в жестах и мимике, в пантомимике (моторика всего тела, включающая в себя позу, походку, осанку и др.), а также визуальном контакте.

Моторные средства общения (действия) – специфические средства общения в деятельности, требующей перемещений участников, предметов и объектов труда. Речь идет о самих предметных действиях, совокупность которых составляет собственно деятельность и которые в силу особых условий их применения не только выполняют функцию непосредственного воздействия на предмет деятельности (направлены вовне), а скорее являются средствами выполнения вполне определенной, заранее обусловлен-

ной и часто не совпадающей с основными назначениями действий задачи – воздействия на человека (направлены внутрь) и, следовательно, психологически выполняют роль знака.

К такого рода моторным средствам общения относятся лишь отдельные элементы групповых действий, действия отдельного игрока, который стремится сообщить вполне определенную информацию. Это, например, повторное выполнение определенных действий как сигнал о розыгрыше определенной комбинации [23].

Рассмотрим различные проявления кинесики субъектов спортивной деятельности и способы их трактования.

1.1. Походка. Походка – это стиль передвижения человека. Ее составляющими являются ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. По походке человека можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте.

В исследованиях психологов люди узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Выяснилось, что тяжелая походка характерна для людей, находящихся в гневе, легкая – для радостных. У гордящегося человека самая большая длина шага, а если человек страдает, его походка вялая, угнетенная, такой человек редко смотрит вверх или в том направлении, куда идет.

Кроме того, можно утверждать, что люди, которые ходят быстро, размахивая руками, – уверены в себе, имеют ясную цель и готовы ее реализовать. Те, кто всегда держит руки в карманах, – скорее всего, очень критичны и скрытны, как правило, им нравится подавлять других людей. Человек, держащий руки на бедрах, стремится достичь своих целей кратчайшим путем за минимальное время. Люди, занятые решением проблем, часто ходят в позе «мыслителя»: голова опущена, руки сцеплены за спиной, походка очень медленная. Для самодовольных, несколько заносчивых людей характерна походка, прославленная Бенито Муссолини. У них высоко поднятый подбородок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги – словно деревянные. Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление.

Для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека, такое же впечатление создает и правильная осанка – легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом должна быть слегка приподнята, а плечи расправлены.

1.2. Поза. Поза – это положение тела. Одним из первых на роль позы человека как одного из невербальных средств общения указал психолог А. Шефлен. В дальнейших исследованиях, проведенных В. Шюбцем, было выявлено, что главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположении к общению. Вообще человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений.

К примеру, поза, при которой человек перекрещивает руки и ноги, называется закрытой. Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником. Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником. Наиболее простым способом выведения из данной позы является предложение что-нибудь подержать или посмотреть.

Открытой считается поза, в которой руки и ноги не перекрещены, корпус тела направлен в сторону собеседника, а ладони и стопы развернуты к партнеру по общению. Это – поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, а если не очень заинтересован, наоборот, ориентироваться в сторону и откидываться назад. Человек, желающий заявить о себе, будет держаться прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами; человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, находиться в свободной непринужденной позе.

Лучший способ добиться взаимопонимания с собеседником – это скопировать его позу и жесты.

1.3. Жесты. Жесты – это разнообразные движения руками и головой. Язык жестов – самый древний способ достижения взаимопонимания. В различные исторические эпохи и у разных народов были свои общепринятые способы жестикуляции. В настоящее время даже предпринимаются попытки создать словари жестов.

О той информации, которую несет жестикуляция, известно довольно много. Прежде всего, важно количество жестикуляции. У разных народов выработались и вошли в естественные формы выражения чувств различные культурные нормы силы и частотности жестикуляции. Интенсивность жестикуляции растет вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека, а также при желании достичь более полного понимания между партнерами, особенно если оно затруднено.

Жесты при общении несут много информации – в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший алфавит жестов можно разбить на пять групп.

1. *Жесты-иллюстраторы* – это жесты сообщения: указатели («указывающий перст»), пиктографы, т.е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигурации»); кинетографы – движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы.

2. *Жесты-регуляторы* – это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками.

3. *Жесты-эмблемы* – это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые руки на манер рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях «здравствуйте», а поднятые над головой – «до свидания».

4. *Жесты-адапторы* – это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть а) почесывания, подергивания отдельных частей тела; б) касания, пошлепывания партнера; в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и др.).

5. *Жесты-аффлекторы* – жесты, выражающие через движения тела и мышц лица определенные эмоции. Существуют и микрожесты: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и др.

Практика показывает, что, когда люди хотят показать свои чувства, они обращаются к жестуляции. Вот почему для проницательного человека важно приобрести умение понимать ложные притворные жесты. Особенность этих жестов заключается в следующем: они преувеличивают слабые волнения (демонстрация усиления движений руками и корпусом); подавляют сильные волнения (благодаря ограничению таких движений); эти ложные движения начинаются, как правило, с конечностей и заканчиваются на лице. При общении часто возникают следующие виды жестов:

- *жесты оценки* – почесывание подбородка; вытягивание указательного пальца вдоль щеки; вставание и прохаживание и т.п.;
- *жесты уверенности* – соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;
- *жесты нервозности и неуверенности* – переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами, трогание спинки стула перед тем, как на него сесть, и др.
- *жесты самоконтроля* – руки заведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник, и др.;
- *жесты ожидания* – потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;
- *жесты отрицания* – сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;
- *жесты расположения* – прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;
- *жесты доминирования* – жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

- *жесты неискренности* – прикрытие рукой рта; прикосновение к носу как более утонченная форма прикрывания рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, бегаящий взгляд и др.

Наряду с вышеперечисленными трактовками тех или иных жестов, существуют и сугубо спортивные. К примеру, жесты:

а) головой (кивки в сторону направления передачи – просьба «прокинуть» передачу шире на край сетки или дать прострельную передачу; кивок головой в знак согласия и подтверждения полученного сообщения и т.п.);

б) пальцами (например, указательный палец, поднятый вверх, – просьба дать взвешенную передачу; движение сжатой в кулак кистью с отведенным в сторону большим пальцем – требование прострельной передачи; движение кистью с отведенным большим пальцем, повернутым книзу, – просьба снизить передачу);

в) руками (чаще в баскетболе и гандболе: поднятая и вытянутая вверх рука – просьба дать передачу, готовность действовать; рука, отведенная в сторону, – показ партнеру, куда надо выйти; правая рука на поясе – игрок, разыгрывающий спорный в баскетболе, будет откидывать мяч стоящим сзади и справа от него партнерам и др.).

В волейболе жесты руками применяют редко. Но они довольно часты в гандболе и баскетболе, где их используют для привлечения внимания находящихся в отдалении партнеров и сохранения при этом скрытности своих намерений. Несомненно, что условия и требования деятельности влияют на выбор и специфику средств общения. Ведь в волейболе жесты руками привлекли бы внимание противников и в известной мере демаскировали бы намерения участников взаимодействия [23].

1.4. Мимика. Мимика – движения мышц лица, и это главный показатель чувств. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10–15 % информации. В литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Главной характеристикой мимики является ее целостность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении лица шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, печаль, удивление, отвращение) все движения мышц лица скоординированы. И хотя каждая мина является конфигурацией всего лица, основную информативную нагрузку несут брови и губы.

Можно выделить следующие движения бровей и губ, используемые в практике спорта:

а) глазами – подмигивание как способ обозначения определенной комбинации (применяется при планировании нападающими и связующими предстоящих действий), предложение сыграть вместе, сообщение о готовности действовать, подтверждение принятого сообщения и согласие с предложением партнера. В сочетании с кивком головой в сторону может

означать направление и характер передачи (например, «шире» и «прострел»);

б) бровями – быстрое поднимание бровей вверх как сигнал-требование дать высокую передачу, поднимание одной брови с опусканием другой и др.;

в) губами – округлое положение губ, как при произнесении буквы «о», означает «сыграем обман, ложный взлет»; встречаются также выпячивание губ, оттопыривание щеки языком для обозначения нападающим предполагаемой комбинации.

Сигналы, как правило, адресуются связующему игроку, который после этого должен дать требуемую передачу в определенную зону. Эти же сигналы для других игроков означают необходимость соответствующих перемещений, отвлекающих действий, обеспечения страховки атакующего спортсмена.

1.5. Визуальный контакт. Визуальный контакт является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего означает не только проявлять заинтересованность, но и сосредоточивать внимание на том, что нам говорят. Общающиеся люди обычно смотрят в глаза друг другу не более 10 секунд. Если на нас смотрят мало, мы имеем основания полагать, что к нам или к тому, что мы говорим, относятся плохо, а если слишком много, это может восприниматься как вызов или же хорошее к нам отношение. Кроме того, замечено, что когда человек лжет или пытается скрыть информацию, его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

Отчасти долгота взгляда человека зависит от того, к какой нации он принадлежит. Жители Южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других, а японцы при беседе смотрят скорее на шею, чем на лицо. Следует всегда принимать во внимание этот важный факт.

Американскими психологами Р. Экслэйном и Л. Винтерсом было доказано, что взгляд связан с процессом формирования высказывания. Когда человек только формирует мысль, он чаще смотрит в сторону, в пространство, когда мысль полностью готова – на собеседника. Тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера – только чтобы проверить его реакцию и заинтересованность. Слушающий, в свою очередь, больше смотрит в сторону говорящего.

По своей специфике взгляд может быть:

1) деловой – когда взгляд фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства;

2) социальный – взгляд концентрируется в треугольнике между глазами и ртом, это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения;

3) интимный – взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица – до уровня груди. Такой взгляд говорит о большой заинтересованности друг другом в общении;

4) взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность. Если же он сопровождается нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, это говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо – расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. При дневном свете зрачки могут сужаться и расширяться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека. Если человек возбужден, или заинтересован чем-то, или находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в 4 раза по сравнению с нормальным состоянием. Сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

Лицо является главным источником информации о психологическом состоянии человека. Однако в некоторых ситуациях оно может быть менее информативно. Это связано с тем, что мимические выражения лица сознательно контролируются во много раз лучше, чем движения тела. При определенных обстоятельствах, когда человек хочет скрыть свои чувства или передает заведомо ложную информацию, лицо становится малоинформационным, а тело – главным источником информации для партнера. Поэтому в общении важно знать, какую информацию можно получить, если перенести фокус наблюдения с лица человека на его тело и его движения.

Вместе с тем важно отметить, что спортсмены могут использовать так называемые обманные действия, движения, позы, выражения лица и пр., с целью дезорганизовать, обмануть соперника относительно своего состояния и намерений. К примеру, в шахматном спорте участникам поединка просто необходимо отслеживать все невербальные проявления соперника. Один из участников соревнования на определенном этапе может специально проявлять нервозность: стучать по столу пальцами, вставать с места и прохаживаться взад вперед, раскачиваться на стуле и т.д. Второй участник может воспринять данное поведение как замешательство и на какое-то время потерять бдительность, предчувствуя скорую победу. А в итоге – проигрыш.

2. *Акустические (звуковые) средства общения.* *Просодика* – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голоса, его тембр. *Экстралингвистика* – это включение в речь пауз и различных психофизиологических явлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.

Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения, они дополняют, за-

мещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния.

Нужно уметь не только слушать, но и слышать интонационный строй речи, оценивать силу и тон голоса, скорость речи, которые практически позволяют выразить наши чувства и мысли.

Голос содержит в себе очень много информации о хозяине. Опытный специалист по голосу сможет определить возраст, местность проживания, состояние здоровья, характер и темперамент его обладателя. Хотя природа и наградила людей уникальным голосом, окраску ему они придают сами. Те, кому свойственно резко менять высоту голоса, как правило, бодрее, общительнее, увереннее, компетентнее и гораздо приятнее, чем люди, говорящие монотонно.

Чувства, испытываемые говорящим, отражаются, прежде всего, в тоне голоса. В нем чувства находят свое выражение независимо от произносимых слов. Так, обычно легко распознаются гнев и печаль.

Немало информации дают сила и высота голоса. Некоторые чувства, например, энтузиазм, радость и недоверие, обычно передаются высоким голосом, гнев и страх – тоже довольно высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Такие чувства, как горе, печаль, усталость, обычно передаются мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу каждой фразы.

Скорость речи также отражает чувства. Человек говорит быстро, если он взволнован, обеспокоен, говорит о своих личных трудностях или хочет нас в чем-то убедить, уговорить. Медленная речь чаще всего свидетельствует об угнетенном состоянии, горе, высокомерии или усталости.

Допуская в речи незначительные ошибки, например, повторяя слова, неуверенно или неправильно их выбирая, обрывая фразы на полуслове, люди невольно выражают свои чувства и раскрывают намерения. Неуверенность в выборе слов проявляется тогда, когда говорящий не уверен в себе или собирается нас удивить. Обычно речевые недостатки более выражены при волнении или когда человек пытается обмануть своего собеседника.

Поскольку характеристика голоса зависит от работы различных органов тела, то в нем отражается и их состояние. Эмоции изменяют ритм дыхания. Страх, например, парализует гортань, голосовые связки напрягаются, голос «садится». При хорошем расположении духа голос становится глубже и богаче оттенками. Он действует на других успокаивающе и внушает больше доверия.

Существует и обратная связь: с помощью дыхания можно воздействовать на эмоции. Для этого рекомендуется шумно вздохнуть, широко открыв рот. Если дышать полной грудью и вдыхать большое количество воздуха, настроение улучшается, а голос непроизвольно снижается.

Знание этих особенностей необходимо тренеру для диагностики предстартовых состояний спортсменов.

3. *Такесика (тактильно-кинестезические средства общения)*. Такесика изучает прикосновения в ситуации общения. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами: статусом партнеров, их возрастом, полом, степенью знакомства.

Неадекватное использование личностью такесических средств может привести к конфликтам в общении. Например, похлопывание по плечу возможно только при условии близких отношений, равенства социального положения в обществе.

В процессе группового взаимодействия в командах, в связках «тренер – спортсмен», «спортсмен – спортсмен» вырабатываются свои тактильно-кинестезические средства общения, исходя из специфики вида спорта, статусно-ролевых отношений, индивидуально-типологических и характерологических особенностей субъектов спортивной деятельности. Наблюдая за спортивными состязаниями, мы можем видеть, как члены одного спортивного коллектива толкают друг друга, валят на землю в знак одобрения и т.д. Совсем другую эмоциональную окраску приобретают эти же действия, направленные на членов другого коллектива.

4. *Проксемика*. Одним из первых пространственную структуру начал изучать американский антрополог Эдуард Т. Холл, который в начале 60-х гг. ввел термин «проксемика» (*proximity* – «близость»). Сам Э. Холл называл проксемикой «пространственную психологию». К проксемическим характеристикам относятся ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними.

4.1. *Дистанция*. Нормы приближения двух людей друг к другу описал Э. Холл. Данные нормы определены четырьмя расстояниями.

1. Интимное расстояние – от 0 до 45 см – на таком расстоянии общаются самые близкие люди; в этой зоне имеется еще одна подзона радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта, это сверхинтимная зона.

2. Персональное – от 45 до 120 см – общение со знакомыми людьми.

3. Социальное – от 120 до 400 см – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении.

4. Публичное – от 400 до 750 см – на этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения, на таком расстоянии происходят выступления перед аудиторией.

Обычно люди чувствуют себя удобно и производят благоприятное впечатление, когда находятся на расстоянии, соответствующем указанным выше видам взаимодействия. Чрезмерно близкое и чрезмерно удаленное положение отрицательно сказываются на качестве и эффективности общения.

Чем ближе находятся люди друг к другу, тем меньше они смотрят друг на друга. И напротив, находясь на удалении, они больше смотрят друг на друга и используют жесты для сохранения внимания в разговоре.

Кроме того, эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола, личностных свойств и общественного статуса человека, а также от национальности и плотности населения в районе, где живет человек. Например, дети и старики держатся к собеседнику ближе, чем подростки, молодые люди и люди средних лет. Мужчины предпочитают более отдаленное положение, чем женщины. Уравновешенный человек подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся дальше. Люди общаются на большом расстоянии с собеседниками, обладающими более высоким статусом. Что касается наций, то можно сказать, что азиаты взаимодействуют на более близком расстоянии, чем европейцы, а горожане – ближе, чем жители малонаселенных районов. Данные особенности можно учитывать в процессе организации общения спортсменов, тренеров и т.д. вне спортивной деятельности. В ходе учебно-тренировочного и соревновательного процессов дистанция между партнерами и соперниками определяется спецификой спорта, его правилами и нормами.

4.2. Ориентация. Следует отметить также такие проксемические компоненты невербальной системы, как ориентация и угол общения.

Ориентация выражается в повороте тела и носка ноги в направлении партнера или в сторону от него, что сигнализирует о нежелании общаться. К примеру, правильное распределение участников за столом является средством их эффективного взаимодействия. Различные оттенки отношения людей могут выражаться через то, какое место они занимают за столом. Угловое расположение характерно для людей, занятых дружеской, непринужденной беседой. Эта позиция способствует постоянному контакту глаз и предоставляет простор для жестикуляции. Позиция делового взаимодействия – одна из самых удачных стратегических позиций для предъявления, обсуждения и выработки общих решений. Положение друг против друга может вызвать оборонительное отношение и атмосферу соперничества. Она может привести к тому, что каждая сторона будет придерживаться своей точки зрения, потому что стол становится барьером между ними. Независимую позицию занимают люди, не желающие взаимодействовать друг с другом. Она свидетельствует об отсутствии заинтересованности. Это положение можно расценивать и как враждебное. Его следует избегать в случае, когда требуется откровенная беседа.

В командных видах спорта определенное местоположение ключевого (например, распасующего) игрока может служить сигналом к розыгрышу вполне определенной и хорошо известной всем партнерам комбинации.

5. Ольфакторные средства общения. К данному типу невербальных средств общения относятся приятные и неприятные запахи окружающей среды; естественный и искусственный запахи человека и др.

В целом отметим, что интерпретация невербального поведения превращается в творческий процесс, который требует от его участников наблюдательности, интереса и внимания к людям, социального интеллекта, т.е. того, что называют коммуникативной компетентностью.

Для того чтобы продемонстрировать использование вербальных и невербальных средств общения в процессе игровой деятельности, приведем пример из книги Ю.Л. Ханина о проблеме соотношения сыгранности (сработанности) команды и особенностей построения общения.

Проиллюстрируем возможности исследования того, как происходит постепенное свертывание процесса общения по мере сыгравания игроков, серий наблюдений за особенностями планирования предстоящих действий у волейболистов А, В и Г непосредственно перед приемом подачи в одних и тех же стандартных условиях взаимодействия.

Ситуация 1.

А → В «В!»
В → А поворачивается к А.
А → В «Что будем играть?»
В → А «Крест»
А → В «Прямой?»
В → А «Да».
А → В «Я иду в 3, а ты Г – в 4».
Г → А «Ты в 3?»
А → Г «Да»
Г → А «Сразу в 3 иди».
А → Г «Ладно, знаю».

Ситуация 2.

А → В «Пс...пс, Крест!»
В → А Кивок головой («хорошо»)
А → Г «Сразу» (начинай). «Я во 2»
Г → А «Ага». Кивок головой.

Ситуация 3.

А → В «Сыграем?»
В → А «Давай».

Ситуация 4.

А и В занимают исходное положение для приема подачи, одновременно поворачиваются друг к другу. Встречаются взглядом. А подмигивает В. В кивает головой в знак согласия и касается рукой плеча Г. Игровой эпизод начинается.

Ситуация 1 характерна для любого начала практического освоения коллективных действий, особенно на тренировках. Здесь преобладает речевое общение, много повторений, вопросов, уточнений и конкретных указаний на зоны взаимодействия, последовательность перемещений партнеров и т.д. Обращения игроков лично ориентированы и функционально фиксированы на следующих основных элементах: привлечение внимания партнера; вопрос о предполагаемых действиях; название комбинации; конкретизация основных моментов взаимодействия (характера перемещений своих и партнера, высоты и направления передач); вопросы, напоминания и уточнения по намеченному плану; подтверждение своего согласия, понимания замысла партнера, его предложений. На этой стадии игроки еще не знают намерений партнеров, их готовности взаимодействовать определенным образом, последовательности выполнения действий и некоторых деталей в их согласовании. В результате общения происходит развернутая организация взаимодействия – каждый уточняет, что, как, когда и в какой последовательности делать (когда и кто начинает, в какие зоны перемещаются и т.д.).

Ситуация 2 дает представление уже о втором этапе (уровне) организации совместных действий. Здесь также преобладает речевое общение, однако появляются звуковые сигналы (для привлечения внимания) и жесты (для выражения своего согласия, подтверждения понятого и т.д.). Речевое общение на этой стадии свертывается за счет исключения вопросов о предполагаемых действиях, повторений и детализаций (развернутых объяснений) и введения неречевых средств сигнализации.

Планирование взаимодействия осуществляется быстрее, и партнеры действуют значительно согласованнее. Это стадия, которую можно условно назвать «предсыгранностью», – предпосылка сработанности и сыгранности партнеров. В данном случае партнеры овладели операциями в связи с контекстом целостного процесса взаимодействия и сама ситуация становится достаточно информативной.

На стадии «сыгранности» (ситуация 3) уже активно используются жестикоуляторно-мимические средства общения. Вместо названия комбинации партнеры просто называют зону и (или) высоту требуемой передачи. Речевые сигналы все чаще выполняют побудительную, стимулирующую функцию. Преобладание неречевых средств общения логически оправдано, поскольку нет необходимости в развернутом речевом общении и резко возрастает роль контекста самой деятельности.

Для стадии высокой сыгранности и взаимопонимания (ситуация 4) характерны зрительный контакт и преобладающая ориентация на собственно действия партнеров, информативная значимость и емкость которых существенно повышается. По повороту головы, положению рук, началу перемещений спортсмены судят о предполагаемых намерениях партнеров, хотя в этих

элементах поведения и собственно моторных (предметных) действиях идея намеренной передачи специального сообщения может быть и не заложена.

Переход от 1-й к 4-й стадии происходит постепенно, по мере совершенствования навыка коллективных действий, повышения информативной емкости отдельных элементов ситуации взаимодействия, контекста, в котором проходит совместная деятельность. Нарастание числа значимых информативных признаков, на которые ориентируются спортсмены при взаимодействии, сопровождается снижением объема их речевой продукции.

Итак, с одной стороны, по мере усложнения операционального состава деятельности и, следовательно, требований к уровню ее организации возникает большая необходимость (а не потребность!) в межличностных контактах и возрастает объем речевой (и неречевой) продукции. С другой стороны, по мере повышения сработанности группы количество обращений постепенно уменьшается [23].

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ



1. Как проявляется взаимосвязь общения и деятельности в практике спорта? Аргументируйте свой ответ конкретными примерами.

2. Проанализируйте с помощью примеров случаи, когда общение выступает как часть спортивной деятельности и когда оно является самостоятельной деятельностью (используйте схемы: общение – процесс; общение – результат).

3. Вспомните компоненты психологической структуры общения. Приведите примеры ситуаций общения в спортивной деятельности, когда та или иная сторона общения является ведущей.

4. Какие аспекты выделяют в общении? Перечислите и дайте краткое описание их сущности применительно к спортсменам, судьям, тренерам и т.д.

5. Приведите описание специфики модели четырех основных категорий общения, организованной вокруг предпочитаемых репрезентативных систем. Подумайте, как их знание может быть применено в спортивной деятельности.

6. Проанализируйте особенности взаимодействия и общения спортсменов с различными репрезентативными системами. Прежде всего, обратите внимание на слова, которыми человек описывает свой жизненный опыт и чаще всего употребляет в процессе общения. Эти слова называются предикатами. Предикаты проявляются в виде глаголов, прилагательных и наречий, используемых человеком в конкретных предложениях.

7. Какие уровни общения участников спортивной деятельности Вам известны? Приведите примеры.

8. В чем заключаются функции общения в спортивной деятельности?

9. Вспомните различные подходы к классификации типов и видов общения. Что может быть положено в основу данных классификаций? Составьте свою обобщенную классификацию общения для спортсменов, тренеров, болельщиков и т.п.

10. Подумайте, в чем заключаются особенности речевого взаимопонимания в спорте. Приведите примеры.

11. Вспомните в чем различие между понятиями: невербальное поведение, невербальное общение и невербальная коммуникация. Проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами.

12. Посмотрите и проанализируйте спортивное соревнование. Опишите все невербальные элементы общения, которые Вам удалось отметить. Оцените эффективность их использования.

ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМА КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В СПОРТЕ



Основные понятия: коммуникация; средства распространения информации; содержание и тип передаваемой информации; коммуникативный барьер; модель коммуникативного процесса; коммуникативная компетентность; классификация людей по присущим им коммуникативно-поведенческим особенностям; этапы общения; модель вербального коммуникативного процесса; причины неэффективной коммуникации; стратегии, тактики общения; требования, предъявляемые к практике общения; манера общения; тактика введения переговоров; позиции в общении; особенности, виды, процесс, механизмы, функции социальной перцепции.

2.1. Характеристика коммуникации в межличностном общении субъектов спортивной деятельности

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией субъектов спортивной деятельности, ведущий к взаимному пониманию. Коммуникация - в переводе с латыни обозначает «общее, разделяемое со всеми». Если взаимопонимание не достигнуто, то коммуникация считается не состоявшейся. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Характеристики коммуникации в межличностном общении субъектов спортивной деятельности определяются рядом особенностей, в частности, сложившимися взаимоотношениями. Члены любой группы, команды, выполняющие задачи совместной деятельности, связаны между собой двумя видами отношений: статусно-ролевыми (деловыми, официальными, отношениями ответственной зависимости) и межличностными (эмоциональными, неофициальными, внедеятельностными). Первый вид отношений основан на необходимом распределении функций в команде и связан с вкладом каждого члена группы в решение групповой задачи, его подготовленностью и возможностями успешного выполнения совместной



деятельности. Каждый спортсмен имеет в своей команде тот или иной статус. Обычно самый высокий статус в команде имеют ведущие игроки, наиболее сильные спортсмены, а самый низкий – молодые или новые члены команды, запасные игроки, пока ничем себя не проявившие.

Второй вид отношений отражает непосредственные эмоциональные связи в команде (симпатии, безразличие или неприязнь), которые неизбежно возникают в любой группе как результат взаимных оценок и сооценок человеческих качеств, поведения и поступков партнеров, чаще всего вне их профессиональной, спортивной деятельности.

Следует подчеркнуть, что разделение отношений на деловые и эмоциональные носит условный характер. На самом деле дружеские или неприязненные отношения формируются именно в ходе совместной деятельности в зависимости от того, насколько успешно или неуспешно решается общегрупповая задача. Кроме того, в силу высокой значимости в спорте высоких достижений совместной деятельности и деловые отношения спортсменов всегда связаны с интенсивными эмоциональными проявлениями и активным формированием личностного отношения к партнерам [23].

Коммуникация субъектов спортивной деятельности имеет ряд специфических *особенностей*.

1. Наличные отношения двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом. При этом взаимное их информирование предполагает налаживание совместной деятельности. Специфика человеческого обмена информацией заключается в особой роли для каждого участника общения той или иной информации, ее значимости. Распространение информации у субъектов спортивной деятельности проходит через своеобразный фильтр доверия/недоверия. Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться не принятой, а ложная – принятой. К примеру, информация, идущая от ведущего игрока, лидера команды, всегда будет восприниматься легче, быстрее и без особых обсуждений по сравнению с информацией, сообщаемой игроком из числа запасных, второго состава. Кроме того, существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров. Совокупность этих средств называют *фасцинацией*. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветовое сопровождение речи.

2. Возможность взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков. В процессе коммуникации перед тренером и спортсменами стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться ее адекватного понимания. Коммуникативное влияние возможно лишь при наличии единой или схожей системы кодификации и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее), т.е. в межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту.

3. Возможность возникновения коммуникативных барьеров. В этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением. *Коммуникативный барьер* – это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. Помимо барьеров, в общении субъектов спортивной деятельности также могут возникать различные помехи (или так называемые «шумы»).

Помехи («шумы») в структуре общения (неодобрение, взаимные упреки, недовольства, пререкания, бесполезные разговоры) затрудняют планирование и организацию последующих совместных действий, усложняют процесс сонастройки в группе, а иногда делают подобный процесс невозможным.

Примером неадекватности характера общения может служить игра одной из мужских волейбольных вузовских команд во время турнирной встречи. Команда была укомплектована индивидуально очень сильными спортсменами с хорошими физическими данными. Однако при малейшем нарушении игровых связей они резко реагировали на ошибки своих партнеров, начинались взаимные упреки, обвинения, недовольство, игровые связи еще больше нарушались. Так, в одной из партий количество неодобрений достигло 66,1 %, и команда проиграла более слабому противнику со счетом 1 : 15 [23].

Основная цель информационного обмена в общении субъектов спортивной деятельности – выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем учебно-тренировочного или соревновательного процессов. Содержание механизма обратной связи состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается и, помимо содержательных аспектов, информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора.

Коммуникативная компетентность предполагает ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами общения. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов). Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Очевидно, что коммуникативная компетентность субъектов спортивной деятельности определяется не только набором знаний, умений и навыков организации эффективного общения. Общение партнеров, находящихся, казалось бы, в одной ситуации и имеющих примерно одинаковый статус в команде, тем не менее может существенно отличаться. Объяснить эти

различия в ряде случаев невозможно без знания индивидуально-психологических и личностных особенностей спортсменов. В частности, в этом вопросе решающее значение приобретают коммуникативно-поведенческие особенности спортсменов, тренеров и т.д.

Знание зависимости между личностными особенностями и типом коммуникативного поведения позволит тренеру в известной мере прогнозировать характер межличностных влияний участников взаимодействия и, следовательно, успешно комплектовать команды, экипажи, способные в более краткий срок достичь высокой степени сыгранности (сработанности, скатанности).

Типы людей, классифицированные по присущим им коммуникативно-поведенческим особенностям [14].

1. Демонстративный тип людей. Его представителям свойственны стремление быть в центре внимания и добиваться своих целей любой ценой (скандалами, имитацией болезней, хвастовством, необычными увлечениями, ложью); конфронтационное поведение; подозрительность, излишняя межличностная агрессивность и т.д., являющиеся причиной их вечного противостояния по отношению к другим людям и вызывающие ярко выраженную нелюбовь со стороны последних.

2. *Педантичный тип.* Для его представителей характерны повышенная социальная ригидность; постоянная направленность личных пристрастий и ориентаций на то, что они делают; слабая способность корректировать свое общественное поведение; добросовестность, аккуратность, серьезность, надежность в делах и в проявлении чувств. В то же время им присущи и формализм, крючкотворство, занудливость, стремление переложить принятие важного решения на других, навязчивость.

3. *«Застревающий» тип.* Для его представителей обычно свойственны чрезмерная стойкость сильных эмоциональных переживаний; склонность к нормированию сверхценных идей; завышенная самооценка своей личности по сравнению с другими людьми.

4. Представителям *возбудимого типа* обычно свойственны повышенная социальная импульсивность; ослабленный контроль за своими эмоциями и действиями, что приводит к конфликтам и трудностям в общении с другими людьми; повышенная раздражительность, несдержанность, но возможны и льстивость с услужливостью (как результат социальной маскировки).

5. Для представителей *интравертивного типа* характерны малая общительность и замкнутость; стремление держаться в стороне от всех и вступать в общение лишь в случае необходимости; погруженность в себя, в свои собственные мысли; повышенная ранимость; эмоциональная холодность и слабая привязанность даже к близким людям.

6. Представители *гипертимического типа* имеют личностные характеристики, почти полностью совпадающие с особенностями пикников. Эти люди отличаются высокой степенью межличностной контактности и адаптируемости к социальной среде; стремлением определенным образом

строить отношения с окружающими, что позволяет им не входить в серьезные конфликты с последними, отстаивать свои интересы и пристрастия. Они, как правило, не преследуют цели завоевать повышенный авторитет, но в то же время достаточно легко защищают собственные позиции, не теряя своего лица и не испытывая больших переживаний.

7. Среди представителей *тревожно-боязливой типа* обычно встречаются люди, слишком переоценивающие вероятность появления опасности со стороны социального окружения, имеющие склонность к излишним социальным переживаниям, робости и пугливости.

8. Индивидуально- и социально-психологические особенности представителей *циклотимического типа* людей, как правило, совпадают с характеристиками холериков.

9. *Аффективно-экзальтированный тип* характерен для людей со своеобразно акцентированным переживанием тревоги и счастья, частой сменой настроений. Они очень энергичны, самостоятельны, стремятся к лидерству, риску, авантюрам; не реагирует на замечания; у них отсутствует самокритичность. Окружающим в них не нравятся легкомыслие, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к возложенным на них обязанностям, излишняя раздражительность.

10. Представителям *эмотивного типа* свойственны чувствительность к духовным сторонам общественной жизни, неудачам; стремление не выплескивать наружу обиды, а скрывать их в себе.

2.2. Коммуникационный процесс: этапы и их специфика



Модель вербального коммуникативного процесса. Модель вербального коммуникативного процесса субъектов спортивной деятельности включает в себя 5 элементов:

- КТО? (передает сообщение) – коммуникатор;
- ЧТО? (передается) – сообщение (текст);
- КАК? (осуществляется передача) – канал;
- КОМУ? (направлено сообщение) – аудитория;
- С КАКИМ ЭФФЕКТОМ? – эффективность.

Единицей общения является целостный коммуникативный акт (М.И. Лисина), оформленный в обращении или в ответе на него и имеющий законченный смысл. Следовательно, самой дробной единицей при анализе общения будет содержание, значение информации, передаваемой в отдельном обращении. Интерес может представить также анализ собственных контактов спортсменов и тренера, выявление того, насколько часто и со

всеми ли членами команды он общается на тренировках и соревнованиях, а также в ситуациях свободного общения. Наблюдения показывают, что и недостаточное, и чрезмерное общение со спортсменами нередко приводит к неблагоприятным отношениям в команде, повышенной напряженности спортсменов и самого тренера.

Этапы общения субъектов спортивной деятельности. В возникновении и реализации общения субъектов спортивной деятельности выделяют ряд этапов.

1. *Потребность в общении* (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) побуждает спортсмена, тренера и т.д. вступить в контакт с другими людьми. Для того чтобы общение в связках «спортсмен – спортсмен», «спортсмен – тренер», «тренер – психолог» и т.д. было эффективным, прежде всего, необходимо создать или актуализировать потребность в этом самом общении. Можно владеть различными техниками, тактиками и средствами общения, нести действительно важную и нужную информацию, однако до тех пор, пока у всех участников взаимодействия не возникнет потребность в общении, оно обречено на провал.

2. *Ориентировка в целях и ситуации общения.* О важности правильной постановки целей общения мы уже говорили ранее. Вместе с тем мы еще не уделили достаточно внимания ситуации общения, а ведь от нее напрямую зависит стиль, содержание и выбор средств общения. Очевидно, что общение в рамках учебно-тренировочного процесса качественно, а точнее, содержательно отличается от такового, осуществляемого в ходе соревнования. В последнем случае у субъектов спортивной деятельности просто нет времени на долгие беседы. Все должно быть четко, выверено, а главное, быстро и эффективно. Многие спортсмены отмечают, что иногда одно слово тренера или значимого партнера по команде бывает решающим в эффективности настройки перед решающим действием.

Чтобы охарактеризовать ситуации общения при стандартных взаимодействиях партнеров, важно выделять не только внешние параметры условий, в которых осуществляется деятельность, но и внутренние существенные факторы, в совокупности составляющие собственно психологический контекст межличностной коммуникации. Для этого необходимо задать следующие вопросы.

- Насколько тесно по выполняемым функциям связаны партнеры?
- В какой мере уровень их технико-тактической, физической подготовленности соответствует сложности решаемых задач и способствует их взаимодействию?
- Каков стаж их совместной спортивной деятельности и насколько хорошо они знают особенности друг друга?
- Насколько их представления о путях решения различных двигательных задач совпадают или не совпадают?

- Каковы статусно-ролевые отношения взаимодействующих партнеров? [23]

3. *Ориентировка в личности собеседника.* Мы уже говорили, что выделяют социально и личностно-ориентированное общение, в каждом из которых есть свои особенности. Индивидуальный подход необходим во всем, и в организации общения субъектов спортивной деятельности в том числе. То, что можно с одним спортсменом, совершенно недопустимо по отношению к другому. Это может зависеть и от стажа спортивной деятельности, пола, возраста, статусно-ролевых и индивидуально-психологических, типологических, характерологических особенностей.

4. *Планирование содержания своего общения.* Как правило, тренер, спортсмен представляет себе, что именно он скажет. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести. От спланированности содержания общения, путей, средств и способов представления информации во многом зависит эффективность коммуникативного процесса.

5. *Восприятие и оценка ответной реакции собеседника,* контроль эффективности общения на основе установления обратной связи. Разработка приемов получения обратной связи – одна из центральных проблем психологии общения. В процессе профессиональной деятельности тренеры высокой квалификации совместно с психологами вырабатывают свои способы ее получения. Однако это происходит далеко не всегда. Здесь определенное значение имеет и стиль руководства, и индивидуально-психологические особенности общающихся. Субъект спортивной деятельности, будь то тренер, психолог, лидер команды и др., в ходе сообщения определенной информации уверен в ее правильности и неоспоримости. При этом зачастую забывает выяснить, насколько точно эта информация была воспринята, а главное, принята партнерами по общению.

6. *Корректировка направления, стиля, методов общения.* В случае, если субъекты спортивной деятельности в процессе организации общения уделяют достаточно внимания получению обратной связи, они имеют возможность быстро скорректировать содержание или способы подачи информации в случае их неправильного понимания или непринятия.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удастся добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют *социальным интеллектом, практически-психологическим умом, коммуникативной компетентностью, коммуникабельностью.*

2.3. Причины неэффективной коммуникации. Стратегии и позиции в общении

Почему коммуникация субъектов спортивной деятельности оказывается неэффективной? Причин этому может быть довольно много, прежде всего, из-за начала коммуникации. Как ни странно, многие беседы заканчиваются, так и не успев начаться, особенно если собеседники находятся на разных социальных уровнях (по положению в команде (лидер, аутсайдер), социальному статусу (запасной игрок или основного состава), профессиональным достижениям и т.д.). Причина заключается в том, что именно несколько первых предложений часто решающим образом воздействуют на собеседника, т.е. на его решение выслушать нас или нет. Собеседники обычно более внимательно слушают именно начало разговора – часто из любопытства или ожидания чего-то нового. Именно первые два-три предложения создают внутреннее отношение собеседника к нам и к беседе, по первым фразам у собеседника складывается впечатление о нас.



На первой фазе беседы целесообразно ставить следующие задачи:

- 1) установить контакт с собеседником;
- 2) создать благоприятную атмосферу для собеседника;
- 3) привлечь внимание к теме разговора;
- 4) пробудить интерес собеседника.

Запрещается во время деловой беседы:

- 1) перебивать партнера;
- 2) негативно оценивать его личность;
- 3) подчеркивать разницу между собой и им;
- 4) резко убыстрять темп голоса;
- 5) избегать пространственной близости и не смотреть на партнера.

Более общими причинами плохой коммуникации могут быть следующие.

1. Стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, в результате отсутствует объективный анализ и понимание людей, ситуаций, проблем.

2. Предвзятые представления – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно. Необходимо помнить, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное.

3. Плохие отношения между людьми, поскольку при враждебном отношении трудно убедить в справедливости иной точки зрения.

4. Отсутствие внимания и интереса со стороны собеседника. Интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя, к при-

меру, с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий.

5. Пренебрежение фактами, т.е. привычка делать выводы, заключения при отсутствии достаточного числа фактов.

6. Ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п.

7. Неверный выбор стратегии и тактики общения.

Стратегии общения. Отечественные психологи предлагают несколько стратегий воздействия на человека, основным критерием в которых является отношение к партнеру по общению как к субъекту или как к объекту. Сложно говорить о правильности или неправильности той или иной стратегии вообще. Их выбор во многом должен зависеть от контекста ситуации. Так, выделяют: 1) открытое – полузакрытое – закрытое общение; 2) монологическое – диалогическое; 3) ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение «по душам»).

Представляется интересным остановиться на типологии основных стратегий психологического воздействия, предложенной Г.А. Ковалевым. По его мнению, в реальной человеческой жизнедеятельности имеют место три основные стратегии – императивная, манипулятивная и развивающая.

Императивная стратегия соответствует объектной (или «реактивной») парадигме в психологии, в соответствии с которой психика и человек в целом рассматриваются как пассивный объект воздействия внешних условий и продукт этих условий.

Использование императивных методов воздействия в спорте приводит чаще всего лишь к внешнему кратковременному подчинению со стороны объекта воздействия и не затрагивает глубинные структуры его психической организации. Императивная стратегия наиболее уместна и эффективна в экстремальных ситуациях, где требуется оперативное принятие и исполнение важных для сохранения системы решений в условиях временного дефицита, а также при регламентации иерархических отношений в системах закрытого типа.

Мы можем говорить о правомерности использования данной стратегии общения в ходе соревнований. Наблюдая за игрой и предвидя ее возможный результат, лидер команды (тренер, капитан, ведущий игрок) может единолично принимать решение о дальнейших действиях, выборе тактики и стратегии. В этих условиях решение не обсуждается, а принимается и выполняется всеми членами коллектива, ответственность же за исход соревнования во многом ложится на лидера.

Манипулятивная стратегия соответствует субъектной парадигме, основывающейся на утверждении об активности и индивидуальной избирательности психического отражения внешних воздействий, где субъект сам оказывает преобразующее воздействие на поступающую извне психологическую информацию. Манипулятивная стратегия реализуется главным об-

разом с помощью приемов подсознательного стимулирования, действующих в обход психического контроля, а также так называемых маскировочных и конверсионных техник, блокирующих систему психологических защит или разрушающих ее, выстраивая взамен новую субъективную пространственно-временную организацию, новую модель мира.

Проблема манипулятивного воздействия в психологии вызывает большой интерес со стороны ученых-психологов во всем мире. Сложившаяся теоретическая традиция анализа манипулятивного воздействия в психологической науке делает основной акцент на деструктивности манипулятивного воздействия, как для манипулятора, так и для манипулируемого. В зарубежной психологии широко распространенным является понятие «макиавеллизм», отражающее степень выраженности манипулятивной установки у личности. В отечественной психологии наиболее распространенным является определение манипуляции как одного из видов психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Вопрос об этической оправданности манипулятивного воздействия в спорте остается открытым, однако можно выделить следующие мнения по данному вопросу.

1. Крайние взгляды – полностью оправдывают или осуждают использование манипуляции.

2. Взгляд, предлагающий судить об этической оправданности использования манипуляции по критерию конструктивности / деструктивности цели воздействия.

3. Взгляды, разводящие понятие психологической манипуляции и психологической игры, допускающие этическую оправданность «игры» в межличностном общении партнеров на определенных стадиях формирования их отношений.

4. Взгляды, предлагающие вывести проблематику воздействия за рамки морально-этической оценки, но рассматривать его с точки зрения конструктивности / деструктивности для участников влияния.

Глубоко не вдаваясь в проблему оправданности и возможности использования манипулятивной стратегии субъектами спортивной деятельности, отметим, что она имеет место, а значит, приносит результаты. Вместе с тем здесь, наверное, уместно говорить о том, что потенциальные блага от ее использования должны превышать возможности нанесения вреда.

Развивающая стратегия основывается на субъект-субъектной (или диалогической) парадигме, где психика выступает в качестве открытой, находящейся в постоянном взаимодействии системы, которая обладает внутренним и внешним контурами регулирования. Психика в этом случае рассматривается как многомерное и интересубъектное по своей природе образование. Развивающая стратегия обеспечивает, в отличие от двух дру-

гих стратегий, актуализацию потенциалов собственного саморазвития каждой из взаимодействующих между собой систем. Психологическими условиями реализации такой стратегии воздействия являются диалог и обоюдная открытость. Это предлагает, что две системы (к примеру, тренер и спортсмен) в состоянии диалога начинают образовывать некое общее пространство и временную протяженность, создавать единое событие, в котором воздействие перестает существовать, уступая место пространственно-временному единству этих систем [9]. Диалог как обоюдно открытый процесс предполагает не только достаточно высокий уровень психологической культуры субъекта, но и тот факт, что диалогу надо учиться постоянно. Должны быть организованы условия для такого диалогического взаимодействия.

Психологические условия реализации диалога (по К. Роджерсу) применительно к практике спорта:

1) естественность и спонтанность в выражении субъективных чувств и ощущений, которые возникают между субъектами спортивной деятельности в каждый отдельный момент их взаимодействия;

2) безусловное позитивное отношение ко всем членам спортивного коллектива и к самому себе, забота о другом и принятие его как равноправного партнера по общению;

3) эмпатическое понимание, умение тонко и адекватно сопереживать чувствам, настроению, мыслям другого человека в ходе межличностных контактов с ним;

4) умение правильно или активно слушать и сопереживать, настраиваться на волну собеседника (одна из самых потенциальных и действенных сил, влияющих на психические и личностные изменения в людях).

Использование данной стратегии, несомненно, принесет положительные результаты в ходе учебно-тренировочного процесса при подготовке к конкретному соревнованию. Именно она позволит повысить меру и степень ответственности каждого члена спортивного коллектива за те или иные результаты спортивной деятельности.

От чего еще зависит выбор той или иной стратегии общения субъектами спортивной деятельности? Если ситуация общения – учебно-тренировочный или соревновательный процесс – выступает объективным фактором, то установка на взаимодействие того или иного субъекта спортивной деятельности – субъективным.

Е.Л. Доценко выстраивает свою шкалу уровней установок на взаимодействие от объектного полюса к субъектному. Объектный полюс характеризуется отношением к партнеру по общению как к средству, объекту, орудию достижения своих целей. Субъектный полюс конституирует отношение к партнеру по взаимодействию как к ценности и характеризуется установкой на диалог и сотрудничество. Е.Л. Доценко предлагает *пять*

уровней установок на взаимодействие в межличностных отношениях [6]. Рассмотрим, как они могут проявляться в спорте.

1. *Доминирование*. Отношение к другому члену спортивного коллектива как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Открытое, без маскировки, императивное воздействие – от насилия, подавления до внушения, приказа.

2. *Манипуляция*. Отношение к партнеру по взаимодействию как к «вещи особого рода» – тенденция к игнорированию его интересов и намерений. Воздействие скрытое, с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением более сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек.

3. *Соперничество*. Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться. Стремление переиграть его, вырвать одностороннее преимущество. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним. Средствами ведения борьбы могут быть отдельные виды манипуляции, чередование открытых и закрытых приемов воздействия, временные (джентельменские) тактические соглашения.

4. *Партнерство*. Отношение к другому (спортсмену, тренеру) как к равному, имеющему право быть таким, какой он есть, с которым надо считаться. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. Основные способы воздействия строятся на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления.

5. *Содружество*. Отношение к другому как к самооценности. Стремление к объединению, совместной деятельности. Для достижения близких или совпадающих целей. Основной инструмент взаимодействия – уже не договор, а согласие (консенсус).

Такие уровни, как доминирование и манипуляция, характеризуются крайней несимметричностью отношений, когда один субъект спортивной деятельности властвует над другим. На другом полюсе находятся равноправные, симметричные отношения содружества, позволяющие партнерам объединяться для решения возникающих проблем. Точно так же сила воздействия на другого человека является более грубой и примитивной на уровнях доминирования и манипуляции, постепенно становясь все более мягкой и утонченной при переходе к более симметричным отношениям.

Критерий симметричности использует и Е.В. Сидоренко, разделяя виды влияния на конструктивные и неконструктивные. При неконструктивных видах влияния один человек стремится уподобить чувства или действия другого своим планам, замыслам, желаниям, чувствам или действиям. Особенность же конструктивного влияния – в том, что уподобление парт-

неров друг другу происходит с их взаимного согласия. Среди психологических средств влияния Е.В. Сидоренко выделяет убеждение, контраргументацию и конфронтацию (более подробно они будут рассмотрены в следующем разделе).

Верная стратегия живого общения – еще не абсолютная гарантия успеха. В общении субъектов спортивной деятельности огромное значение имеет правильный выбор тактики его существования.

Тактики общения. *Тактика общения* – реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения. Техника – совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и умений слушать. Общая характеристика невербальных средств коммуникации.

Многие исследователи рассматривают социальную власть и влияние как отдельные стратегии, хотя выдвигается предположение, что силовые методы и тактики влияния в принципе аналогичны. А. Стахелски и С. Пэйнтон обнаружили, что человек с высоким статусом в неравных отношениях использует силовые стратегии, основанные на более полном уровне полномочий и обоснований, контролируемые ресурсы (принуждение, награда, законность, опыт, информация, ссылка). В то же время человек с низким статусом предпочитает стратегии с более слабым контролем за ресурсами, или тактики влияния, основанные на дружелюбии, утверждении и союзничестве (убеждение, заискивание, чувство вины, «нога в дверях», «дверь и лицо», «низкий мяч»). Особенно трудно противостоять таким тактикам влияния, как «нога в дверях», «низкий мяч», «дверь в лицо». Рассмотрим их подробнее.

1. *«Нога в дверях»* (Foot-in-the-door), означает, что агент влияния просит вначале о небольшой услуге, а когда достигает успеха, просит о большей. Люди, согласившись оказать малую услугу, со временем могут оказать и большую. Как отмечает Р. Чалдини, многие деловые и благотворительные организации регулярно применяют этот подход. Стратегия торговцев заключается в том, чтобы заставить человека сделать крупную покупку после приобретения чего-то незначительного. Целью первоначальной сделки не является прибыль, ее цель – обязательство. Ожидается, что публичное обязательство (уже сделанная мелкая покупка) естественным образом повлечет за собой другие покупки, более крупные.

2. Техника *«низкого мяча»*, или *«техника заманивания»* (low-ball) – вначале идет преднамеренное занижение цены, а после того, как клиент заинтересовался, сообщают, что обстоятельства изменились и цена будет высокой. В других случаях людей просят о небольшой услуге, заманивая лестными и выгодными для них обещаниями, а потом сообщают, что выполнить данное обещание не представляется возможным. Человек, уступивший в ответ на первую просьбу, зачастую продолжает давать согласие, даже когда побуждающая причина устранена, – люди стараются быть по-

следовательными. В основе этой техники лежит тот же механизм, что и в технике «нога в дверях»: человек решает принять на себя обязательства, которые имеют тенденцию к «самосохранению» и продолжают действовать даже после того, как создавшие их обстоятельства изменились.

3. «Дверь в лицо» (door-in-the-face) – вначале агент влияния просит об очень большом одолжении, в котором объект обычно отказывает, после чего – о меньшем, на которое объект, как правило, соглашается.

Описанные выше техники скорее относятся к тактикам манипулирования. С личным влиянием более всего связано убеждение.

Тактика введения переговоров. Итак, для того, чтобы общение субъектов спортивной деятельности было эффективным, необходимо владеть определенными тактиками и техниками организации эффективного общения и коммуникации. Мы предлагаем рассмотреть в самом общем виде тактику ведения переговоров, которая может пригодится всем субъектам спортивной деятельности.

Переговоры – это процесс, посредством которого преодолеваются препятствия, противоречивые позиции для достижения согласия.

У китайцев выделяются 3 стадии: 1) первоначальное уточнение позиций; 2) обсуждение позиций; 3) заключительный этап.

Они трансформируются в следующие этапы: 1) подготовка переговоров (предпереговорная стадия); 2) предварительный выбор позиций; 3) процесс введения переговоров (стадия взаимодействия); 4) анализ результатов переговоров и выполнение договоренностей (завершение, выход).

Многие на собственном опыте убеждались, насколько велико значение вариативности и маневренности в общении. Не все, конечно, можно заранее просчитать, но отработанные варианты в деятельности субъектов спортивной деятельности все-таки желательны. В полезности этого совета нетрудно удостовериться при ознакомлении с практикой проведения деловых переговоров и бесед. Максимальный успех сопутствует тем, кто, даже имея солидную практику участия в них, каждый раз тщательно к ним готовится. Рассмотрим требования, предъявляемые к практике общения субъектов спортивной деятельности для обеспечения его эффективности.

- Необходимо обладать несколькими вариантами поведения в однотипной ситуации и уметь оперативно пользоваться ими. Всем субъектам спортивной деятельности, будь то тренер, психолог или спортсмен, необходимо развивать гибкость поведения. Чувствование ситуации, партнера по общению поможет эффективнее решать стратегические вопросы подготовки к соревнованиям, ведения учебно-тренировочной деятельности.

- В любом общении не следует допускать какой-либо конфронтации, а тем более – конфликта. При конфронтации общение никогда не будет успешным, неизбежны и психологические потери. Конечно, возможны жаркие споры и расхождения оппонентов по принципиальным позициям. Главное, чтобы противостояние не переросло в личную неприязнь. Тренер

должен внимательно следить за возникновением любых конфронтаций в команде, особенно между формальными и неформальными лидерами. В последнем случае может возникнуть реальный раскол в команде, что неизбежно приведет к снижению эффективности спортивной деятельности.

- Умело использовать механизмы психологического взаимодействия. К ним относятся следующие.

Привязанность, которая является результатом привыкания людей друг к другу. За годы совместной деятельности у членов спортивного коллектива складываются добрые взаимоотношения. Разрыв привычных связей нередко бывает болезненным.

Симпатия – эмоциональная расположенность, направленное влечение к кому-либо. В спортивном коллективе, в котором ярко проявляются симпатии, создается необычайно теплый психологический фон, а потому – комфортность отношений. В такой атмосфере общения не вспыхивают разрушительные конфликты.

Доверие. Если привязанность и симпатия являются неосознанной (эмоциональной) ориентацией на кого-то, то доверие выступает как вера в конкретного человека или в какие-то его качества. Весьма сложно зафиксировать, какой психологический компонент – подсознательный или сознательный – сыграл решающую роль. Бесспорно лишь то, что без симпатии он не образуется. Доверие – это сгусток чувств и оценочного отношения. Надежность отношений решающим образом зависит от баланса доверия, которое сложилось в связках «тренер – спортсмен», «спортсмен – спортсмен» и др. Очень важно, чтобы внутри команды (в игровых, командных видах спорта), в связке «тренер – спортсмен» (в индивидуальных видах спорта) были доверительные отношения. Только в этой ситуации возможно формирование благоприятного психологического климата, который является неотъемлемой частью успешности спортивной деятельности.

Уважение – это добровольное признание личности, занимаемого ею статуса. Претензия на уважение должна быть подкреплена наличием незаурядных данных у того, кто его добивается.

Эти требования нельзя рассматривать изолированно друг от друга. Нельзя отдавать предпочтение одному, игнорируя остальные.

Кроме того, отметим, что можно говорить об определенной закономерности: попадая в команду более высокого класса (например, в сборную), где уважение среди новых партнеров еще предстоит завоевать, спортсмен иногда снижает свою привычную коммуникативную активность. Однако даже кратковременное пребывание в сборной команде, не проходит бесследно для него – оно способствует повышению его статуса в клубной команде и, следовательно, повышению его коммуникативной активности. Примечательно, что если спортсмен впервые приходит в команду более низкого класса и заведомо приобретает более высокий статус, то его коммуникативная активность может намного превысить привычный уровень.

Манеры делают субъекта спортивной деятельности таким, что он становится узнаваемым людьми. В манерах воссоздается образ человека, зрительно проявляются те его качества, которые оцениваются людьми со знаком «плюс» или «минус».

Манера общения есть не что иное, как визуально доступная информация к восприятию. Обаянию манер легко поддаются самые разные люди. Манеры способствуют достижению человеком поставленных перед собой целей. Успех манер общения объясняется тем, что благодаря им человек становится тем, кого признают люди. Конечно, многое зависит от природного дарования. Однако решающим образом эффект манер определяет специальная тренированность.

В спорте данное понятие приобретает свое значение. Зачастую можно услышать от комментаторов о неповторимой манере подачи игрока. Другими словами, по подаче можно узнать, кто является ее исполнителем. Манеры поведения не тождественны манерам общения, но механизм их возникновения в чем-то схож. На формирование манеры общения субъектов спортивной деятельности оказывает влияние и вид спорта (гимнастку-«художницу» легко отличить от волейболистки), и стаж спортивной деятельности, и статусно-ролевые особенности и др.

Очевидно, что постоянный опыт взаимодействия с партнерами в ситуациях вынужденного и свободного общения способствует формированию навыков эффективного межличностного восприятия и познания других людей, умения устанавливать с ними контакт и поддерживать необходимые для успешной деятельности отношения. Многочисленные наблюдения за спортсменами в различных ситуациях показывают, что приобретаемый в спорте стиль (манера) общения часто переносится и на производственную сферу: спортсмены более контактны, занимают более благоприятное положение в коллективе, реже встречаются со сложностями межличностной адаптации в новом коллективе и т.п. [23].

Позиции в общении субъектов спортивной деятельности. Возможные позиции в общении субъектов спортивной деятельности могут быть обозначены следующим образом: пристройка к партнеру сверху, пристройка к нему наравне, пристройка снизу, отстраненная от партнера позиция.

Тот, кто стремится доминировать, занимает или стремится занять *позицию сверху*. Символическое представление о связи вертикали с силой партнера имеет социальное происхождение. Однако в этой зависимости не трудно отыскать модели поведения, присущие всем социальным животным: преимущество всегда у того, кто находится выше (хороший обзор, выгодная позиция для общения, большая безопасность). И наоборот, потерпевшее поражение животное, как правило, ложится или делает уязвимыми различные части своего тела.

Пристройка сверху в спорте может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицания, замечания, обращения на «ты», «сын», высокомерные или покровительствующие интонации, похлопывание по плечу, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху и многое др.

Данная позиция в общении субъектов спортивной деятельности чаще всего встречается в связке «тренер – спортсмен» и обуславливается авторитарным стилем руководства. Авторитарный (автократический) лидер устанавливает строгую организацию группы, жесткую дисциплину, четко распределяет обязанности между членами группы, не прислушивается к мнению группы, не устраивает дискуссий, лишь незначительную часть информации, которой располагает, доводит до группы, навязывает свое мнение, признает только свои приказания. К. Левин и Р. Леппит отмечают, что авторитарное лидерство требует неукоснительного подчинения от членов группы и приводит к большой зависимости участников групповой деятельности от лидера. Сложно ожидать положительного эффекта при использовании данной позиции в общении. Частое обозначение своего превосходства и доминирования тренером приведет к снижению активности самого спортсмена. И если на первых порах это будет выражаться в желании ограничения контактов с тренером, то далее происходит нарастание враждебности и агрессивности внутри самого коллектива.

Позиция подчиненной стороны предполагает свои стереотипы в поведении. Окажись в ней, спортсмен демонстрирует зависимость, требует защиты, лишен инициативы и власти. *Пристройка снизу* проявляется как просьба, извинение, поиск самооправдания, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы и другие формы демонстрации зависимости и подчинения.

Субъект спортивной деятельности, ведущий себя подобным образом, хочет не просто достичь снисхождения, он хочет уйти от ответственности, от поиска реальных путей и способов преодоления возникших трудностей.

Позиция равенства сторон также предполагает соответствующие вербальные и невербальные формы поведения: спокойный взгляд в глаза собеседнику, открытое выражение чувств и желаний, обоснованные высказывание и готовность выслушать критические замечания в свой адрес с последующим их обсуждением и т.д.

Данная позиция является наиболее желательной, поскольку именно она предоставляет возможность в полной мере эффективно осуществить процесс общения с выгодой для обеих сторон. Позиция равенства присуща уверенным в себе и в своих действиях тренерам и спортсменам, открытым для сотрудничества и готовым к развитию.

Способность к смене психологических позиций в зависимости от возникшей ситуации и поставленной задачи, репертуар позиций, которыми владеет субъект спортивной деятельности, – это, по мнению специалистов

в области межличностной коммуникации, один из существенных показателей компетентного, зрелого общения.

Можно предположить, что выбор той или иной позиции в общении в качестве приоритетной может предопределить и манеру спортивной деятельности. Если в общении спортсмен всегда занимает позицию снизу, и в игре он будет ведомым. Очевидно, что такой игрок не принесет пользу команде, если его ставить на атакующие позиции. Вместе с тем мы можем говорить, что вовремя выявленные особенности человека в плане общения и их корректировка могут способствовать изменению линии поведения, тех или иных поведенческих особенностей. К примеру, предоставление большей свободы, учет мнения и постановка на лидирующие позиции при обсуждении проблем тактической, технической и стратегической подготовки команды в ходе учебно-тренировочного процесса спортсмена с применением указанных выше особенностей общения могут способствовать развитию у него уверенности в собственных силах, осознанию собственной значимости, востребованности и ответственности.

2.4. Сущность, функции и механизмы социальной перцепции



Социальная перцепция в спорте – это процесс восприятия социальных объектов, под которыми обычно подразумеваются люди и социальные группы, т.е. спортсмены, тренер, судьи, болельщики и другие спортивные коллективы.

Процесс социальной перцепции представляет собой деятельность его субъекта (наблюдателя) по оценке внешнего облика, психологических особенностей, действий и поступков наблюдаемого лица или объекта, в результате которой у субъекта социальной перцепции складывается конкретное отношение к наблюдаемому и формируются определенные представления о возможном поведении конкретных людей и групп. В зависимости от этих представлений субъект социальной перцепции прогнозирует и свои отношения, и поведение в различных ситуациях взаимодействия и общения с другими людьми.

Особенности социальной перцепции.

1. Активность субъекта социальной перцепции, означающая, что он (спортсмен, тренер, команда и т.д.) не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимаемому, как это имеет место при восприятии неодушевленных предметов. И объект, и субъект социального восприятия воздействуют друг на друга, стремятся трансформировать представления о себе в благоприятную, выгодную в данный момент времени сторону. К

примеру, спортсмен может сознательно создавать впечатление, что он напуган, устал, не знает, как действовать дальше, чтобы ввести в заблуждение противника.

2. Целостность воспринимаемого, показывающая, что внимание субъекта социальной перцепции сосредоточено, прежде всего, не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой реальности, а на смысловых и оценочных интерпретациях объекта восприятия. Спортсменам в процессе соревнования необходимо не просто воспринять (отразить) образ противника, но и интерпретировать его вербальные и невербальные проявления, чтобы спрогнозировать его дальнейшие действия и сработать на опережение.

3. Мотивированность субъекта социальной перцепции, которая свидетельствует, что восприятие социальных объектов характеризуется большой слитностью его познавательных интересов с эмоциональными отношениями к воспринимаемому, явной зависимостью социальной перцепции от мотивационно-смысловой ориентированности воспринимающего. Так при высокой мотивации на достижение успеха спортсмен будет более внимательно и детально воспринимать, и оценивать противника и складывающуюся игровую ситуацию. Это обеспечит большую гибкость и вариативность поведения, что несомненно влияет на результативность спортивной деятельности.

Виды социальной перцепции в спорте.

1. Восприятие субъектами спортивной деятельности (спортсменами, тренерами, болельщиками и т.д.) одного спортивного коллектива: а) друг друга; б) членов другого спортивного коллектива.

2. Восприятие субъектом спортивной деятельности (спортсменом, тренером, болельщиком и т.д.): а) самого себя; б) членов своего спортивного коллектива; в) членов другого спортивного коллектива.

3. Восприятие спортивным коллективом: а) члена своего спортивного коллектива; б) членов другого спортивного коллектива.

4. Восприятие одним спортивным коллективом другого спортивного коллектива (или коллективов).

Функции социальной перцепции. Выделяют следующие функции социальной перцепции: 1) познание себя; 2) познания партнеров по взаимодействию; 3) установление эмоциональных отношений; 4) организация совместной деятельности.

Механизмы социальной перцепции. Выделяют следующие механизмы: стереотипизация, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция.

На восприятие субъектов спортивной деятельности большое влияние оказывает процесс стереотипизации. Под *социальным стереотипом* понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или

людях, свойственное представителям той или иной социальной группы (в нашем случае спортсменам, болельщикам и т.д.).

Для члена спортивного коллектива, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека из своего или другого спортивного коллектива. Стереотипы представляют собой инструмент грубой настройки, позволяющий человеку экономить психологические ресурсы. Они имеют разрешенную сферу социального применения. Например, стереотипы активно используются при оценке групповой национальной или профессиональной принадлежности человека.

Идентификация – это социально-психологический процесс познания субъектом или субъектами спортивной деятельности других людей в ходе непосредственных или опосредованных контактов с ними, при котором осуществляется сравнение или сопоставление внутренних состояний или положения партнеров, а также образцов для подражания со своими психологическими и другими характеристиками.

Эмпатия – это эмоциональное сопереживание другому человеку. Через эмоциональный отклик спортсмены, тренеры познают внутреннее состояние других членов спортивного коллектива. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют не только как активное оценивание субъектом переживаний и чувств познающего человека, но и, безусловно, как положительное отношение к партнеру.

Аттракция представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. В этом случае понимание партнера по взаимодействию возникает благодаря появлению привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения. При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение.

Рефлексия – это механизм самопознания в процессе взаимодействия, в основе которого лежит способность спортсмена, тренера, судьи и др. представлять себе, как он воспринимается партнером по общению. Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом, что является крайне важным в формировании взаимопонимания внутри спортивного коллектива.

Каузальная атрибуция – механизм интерпретации поступков и чувств другого человека (каузальная атрибуция – стремление к выяснению причин поведения субъекта) [14].

У каждого субъекта спортивной деятельности есть свои схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения:

1) спортсмены, тренеры с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

2) в случае пристрастия к обстоятельству атрибуции субъекты спортивной деятельности склонны, прежде всего, винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

3) при стимульной атрибуции спортсмен видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (мяч не попал в сетку, потому что ворота стоят криво) или в самом пострадавшем (сам виноват, что шайба попала в лицо).

Существуют следующие закономерности каузальной атрибуции: 1) причину успеха субъекты спортивной деятельности чаще всего приписывают себе, а неудачу – обстоятельствам; 2) характер приписывания зависит от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в случаях, если он был участником (соучастником) или наблюдателем. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося спортсмены, тренеры склонны переходить от обстоятельной и стимульной атрибуции к личностной (т.е. искать причину случившегося в осознанных действиях личности).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ



1. Дайте определение понятию «коммуникация субъектов спортивной деятельности». В чем заключается отличие понятий «коммуникация» и «общение»?

2. Вспомните, что такое коммуникативная компетентность. От чего зависит степень сформированности и особенности проявления данного свойства у субъектов спортивной деятельности?

3. Приведите примеры различных типов людей, классифицированных по присущим им коммуникативно-поведенческим особенностям.

4. В чем заключается коммуникационный процесс? Обозначьте его этапы и их специфику.

5. В чем заключаются основные причины неэффективной коммуникации субъектов спортивной деятельности? Предложите свои способы их преодоления.

6. Вспомните стратегии общения участников спортивной деятельности. Приведите примеры.

7. Подумайте, от чего зависит выбор той или иной стратегии общения в спорте?

8. Дайте определение понятию «тактика общения». Какие тактики общения Вам известны?

9. В чем заключается сущность тактики ведения переговоров? Используя полученные знания, составьте свою модель ведения переговоров между спортсменом и тренером (или спортсменом и спортсменом, тренером и спонсором и т.д.) по решению того или иного вопроса.

10. Дайте определение понятиям «манера общения» и «манера поведения». Проанализируйте личность какого-либо спортсмена, тренера в этом аспекте. Выявите характерную для них манеру общения и поведения. Оцените их эффективность в плане решения задач профессиональной деятельности.

11. В чем заключается сущность применения той или иной позиции в общении? Приведите примеры из практики спорта.

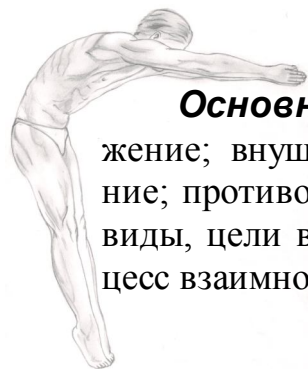
12. Приведите описание механизма социальной перцепции и его особенностей в спорте.

13. Какие виды социальной перцепции в спорте Вам известны? Приведите примеры.

14. В чем заключаются функции социальной перцепции субъектов спортивной деятельности?

15. Проиллюстрируйте с помощью примеров работу различных механизмов социальной перцепции (стереотипизация, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция) у различных субъектов спортивной деятельности.

ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ И ТРУДНОСТИ ОБЩЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Основные понятия: механизм общения; психическое заражение; внушение; убеждение; подражание; психологическое влияние; противостояние чужому влиянию; инициатор, адресат влияния; виды, цели влияния; психологически конструктивное влияние; процесс взаимного влияния; самораскрытие; самопрезентация.

3.1. Понятие и специфика социально-психологического механизма общения

Под *механизмами общения в спорте* подразумеваются социально-психологические явления и процессы, возникающие в результате взаимовлияния субъектов спортивной деятельности друг на друга, которые оказывают непосредственное воздействие на уровень их коммуникативной активности, глубину и полноту их психологического контакта и взаимопонимания, на характер и эффективность их коммуникативного поведения.

Этому смысловому значению понятия механизма вполне отвечает и его применение к феноменологии таких явлений, как психическое заражение, подражание, внушение, убеждение и др.

Наряду с общей характеристикой смыслового значения понятия и феноменологии механизма коммуникативного поведения, правомерно говорить и о его специфике в отличие от других психологических механизмов – жизнедеятельности личности или общности, психического отражения или деятельности и др. Так, в отличие от психологических механизмов жизнедеятельности личности, связанных с реализацией ее внутреннего потенциала или внешней по отношению к нему социальной детерминации, механизмы общения реализуют, прежде всего, силу и потенциал внутригруппового и массового взаимодействия и взаимовлияния людей друг на друга.

В отличие от психологических механизмов функционирования общности, где доминируют интегративные процессы как условия ее нормальной жизнедеятельности, механизмы общения включают в себя не в мень-



шей мере и способы дезинтеграции – групповой дифференциации, негативизма, деструктивного заражения и др.

В отличие от механизмов деятельности, в основе которой лежит осознанная и целенаправленная активность субъекта, механизмы общения носят преимущественно неосознаваемый, спонтанный и неподдающийся, как правило, сколько-нибудь полному социальному контролю характер.

Психическое заражение в спорте. Одним из древнейших способов интеграции групповой деятельности является механизм социально-психологического заражения. Данный механизм в полной мере проявляет себя у болельщиков и фанатов. Его истоки уходят в глубины человеческой истории, а проявления заражения бесконечно многообразны: это и заразные ритуальные танцы, и пляски членов первобытной общины, и массовые психозы, захватывающие в различные исторические отрезки времени большие социальные группы людей.

Иногда даже целые народы могут быть подвержены массовым психозам, которые способны проявляться в разнообразных вспышках душевных состояний – от массового спортивного азарта или религиозного экстаза до массового политически окрашенного психоза (национализм или фашизм).

В отличие от подражания, конформности и других форм адаптации индивида к нормам, шаблонам и эталонам, навязываемого по отношению к нему извне поведения заражение выступает как форма спонтанно проявляющегося внутреннего механизма поведения человека. Заражение характеризует во многом бессознательную, невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Оно осуществляется не через пассивное созерцание и более или менее осознанное принятие внешне очевидных образцов поведения (как при подражании), а через передачу психического настроения, обладающего большим эмоциональным зарядом, через накал чувств и страстей.

Функции заражения применительно к субъектам спортивной деятельности. Психическое заражение в спорте выполняет свои специфические функции. Во-первых, оно может применяться с целью еще большего усиления групповой сплоченности, когда такая сплоченность уже имеет место; во-вторых, как средство компенсации недостаточной организационной сплоченности членов спортивного коллектива. Последнее осуществляется при условии недостатка средств и информации относительно путей достижения необходимой сплоченности на какой-то рациональной основе.

При рассмотрении вопроса психического заражения необходимо затронуть и понятие внушения.

Как объект социально-психологического исследования внушение стало рассматриваться сравнительно недавно. Так, если с суггестией, по мнению Б.Ф. Поршнева, связана зависимость человека от принудительной силы коллективных действий и представлений, уходящая в глубокие недра

социальной психологии, то с контрсуггестией связано рождение внутреннего мира, психической независимости личности.

Само внушение (суггестия) рассматривается Б.Ф. Поршневым как разновидность или один из типов заражения наряду с подражанием. С этим нельзя целиком согласиться. Конечно, между заражением и внушением в процессе спортивной деятельности есть много общего. Последнее состоит в том, что заражение и внушение являются способами групповой интеграции субъектов спортивной деятельности, способами сколачивания общности в одно целое путем создания общего психического состояния, перерастающего затем в совместную спортивную деятельность.

Далее, есть основание говорить о большой степени взаимовлияния заражения и внушения друг на друга. Посредством внушения может осуществляться заражение членов спортивной команды или большой массы людей (болельщиков) единым настроением. К примеру, членам спортивной команды можно внушить с помощью специальных приемов, что предстоящее соревнование пройдет достаточно легко, поскольку у них выработана отличная стратегия и тактика игры, надо только реализовать все отработанные комбинации. Постепенно всех спортсменов можно на основе данного внушения заразить боевым настроем и уверенностью в собственных силах.

Но если заражение единым социальным настроением оказывается результатом внушения, то, в свою очередь, заражение, психическое состояние общего настроения может выступать и выступает уже в качестве важной предпосылки и существенного условия дальнейшего повышения эффективности внушающего воздействия.

Однако из всего сказанного не следует делать вывод о том, что внушение в спортивной деятельности представляет собой лишь разновидность того же заражения. Внушение качественно отличается от заражения. Эти различия могут быть сведены к следующему.

Прежде всего, в отличие от заражения, представляющего собой способ сопереживания людьми одновременно общего психического состояния (почему и говорится о заражении), внушение не только не предполагает, но даже, более того, совершенно исключает или, по крайней мере, как правило, исключает, психическое состояние равновеликого сопереживания идентичных эмоций и представлений объектом и субъектом внушения, индуктором и реципиентом.

С очень большой натяжкой можно было бы сказать о том, что внушение – это одностороннее заражение, когда источник заражения, к примеру, тренер, оказывает влияние, заражает спортсменов, сам при этом не поддаваясь силе и эффекту общего заражения.

Но и такое представление о внушении весьма неточно. Трудно себе представить тренера, капитана или неформального лидера команды, способного что-либо внушить другим субъектам спортивной деятельности,

если он сам оказался во власти общего стихийно возникшего настроения, если он сам явился жертвой психической «заразы», поразившей всех. И, наоборот, вызвать то или иное психическое состояние, заразить людей тем или иным настроением – это не значит полностью идентифицироваться с создаваемым образом.

Искусство внушения в отличие от процесса заражения как раз и состоит в том, что оно носит несколько односторонний характер. Внушающий должен заразить других, в какой-то мере, конечно, заражая и себя, но при этом все время оставаться на достаточно высоком уровне самоконтроля, чтобы не заразиться полностью самому.

В отличие от заражения внушение представляет собой более сложную форму социально-психологического воздействия, исторически более молодую, чем заражение, и связанную с развитием вербальной активности человека и его индивидуальности. Если заражение как процесс взаимодействия может носить неперсонифицированный характер, являясь результатом спонтанной, стихийной тонизации психического состояния группы или массы людей в результате простого психического контакта общающихся (к примеру, на трибуне болельщиков), то внушение является процессом одностороннего активного и персонифицированного воздействия одного индивида (тренера, спортсмена) на другого (тренера, спортсмена) или группу людей (команду, болельщиков и т.д.). В отличие от заражения, которое носит, как правило, невербальный характер, т.е. может осуществляться помимо речевого воздействия (танцы, игры, музыка, отдельные звуки, ритм и темп совместных движений и т.д.), внушение носит, наоборот, за исключением отдельных случаев гипноза и телепатической связи, вербальный характер, т.е. осуществляется посредством речевого сообщения.

Особенностью внушения в отличие от убеждения является его адресованность не к логике и разуму субъекта спортивной деятельности, не к его готовности мыслить и рассуждать, а к его готовности получить распоряжение, инструкцию к действию. Поэтому использовать внушение целесообразно в экстремальных ситуациях, к примеру, в ходе спортивного состязания.

С особой силой внушение действует на спортсменов впечатлительных и вместе с тем не обладающих достаточно развитой способностью к самостоятельному логическому мышлению, не имеющих твердых жизненных принципов и убеждений, как правило на ранних стадиях профессионализации. В число других важных условий эффективности внушения как способа воздействия следует назвать также авторитетность источника информации, которая, в свою очередь, располагает к доверию и снимает сколь угодно значительное сопротивление внушающему воздействию.

Убеждение в спортивной деятельности. Как социально-психологическое явление убеждение в спорте представляет собой весьма специфический компонент как структуры воспитываемой личности, так и способа организованного воздействия на психику спортсмена.

Понятие убеждения имеет ряд различных смысловых значений, из которых три являются основными.

Во-первых, есть основание говорить об убеждении как специфическом элементе системы представлений и взглядов субъекта спортивной деятельности, неотделимых от всего его жизненного опыта и побуждений к деятельности.

Во-вторых, как о процессе освоения субъектом спортивной деятельности внешнего мира, предполагающем качественное изменение исходных установок под влиянием жизненного опыта и идейного воздействия извне.

И, наконец, в-третьих, как о способе сознательного и организованного воздействия на психику индивида извне.

Как и внушение, убеждение в качестве способа социально-психологического воздействия используется для того, чтобы превратить сообщаемую индивиду (спортсмену) или группе лиц (команде) информацию в систему установок и принципов личности. В отличие от внушения убеждение основывается на системе логических доказательств и предполагает осознанное отношение того, кто ее воспринимает.

Одним из важнейших признаков предрасположенности субъекта спортивной деятельности к убеждающему воздействию является наличие заинтересованности в получении соответствующей информации, потребность в осмыслении волнующей проблемы.

Если результатом внушения является преимущественно автоматическое, не всегда сознательное поведение как непосредственная реакция на внешнее воздействие, то результатом убеждения со временем также может стать даже бессознательное поведение. Однако этим и исчерпывается сходство результатов внушения и убеждения, поскольку в отличие от внушений убеждение как способ воздействия не имеет своим прямым и непосредственным результатом бессознательное, привычное поведение. Привычность и бессознательность поведения под влиянием убеждения могут стать лишь результатом полного слияния взглядов и представлений спортсмена, выступающих в качестве убеждений, с его чувствами и волей.

Сложность и многогранность процесса убеждающего воздействия в спорте предполагает воздействие как на рациональную, так и на эмоциональную сферы, активное взаимодействие убеждающего и убеждаемого, нередко перерастающее в явную или скрытую дискуссию.

Для того чтобы убеждение как метод воздействия было наиболее эффективным, оно должно отвечать целому ряду основных требований.

1. Содержание и форма убеждения должны отвечать уровню возрастного развития субъекта спортивной деятельности.

2. Убеждение должно строиться с учетом индивидуальных особенностей воспитуемого.

3. При всех условиях убеждение должно быть последовательным, логичным, максимально доказательным.

4. Убеждения должны содержать как обобщенные положения (принципы и правила), так и конкретные факты, примеры.

5. При убеждении часто бывает необходимым анализировать факты поведения, которые одинаково известны собеседникам. Это дает возможность избежать сомнений как в истинности самого факта, так и в характере общего вывода.

6. Убеждая других, воспитатель должен сам глубоко верить в то, что он сообщает.

Подражание в спорте. Одним из наиболее массовых явлений социально-психологического общения в спорте является подражание, самым тесным образом связанное с заражением и внушением.

Вопрос о соотношении подражания, внушения и заражения является спорным. Часть исследователей рассматривает заражение как проявление подражания. Так, французские социологи А. Вигуру и П. Жукелье говорили о психическом заражении как разновидности подражания, квалифицируя, в частности, психическую заразу как случай непроизвольного подражания. По мнению французского социолога Г. Лебона, подражание, наоборот, представляет собой лишь частный случай заражения. Г. Тард считал, что подражание связано с природой гипнотизма, является разновидностью последнего.

В попытках сближения понятий заражения, подражания и внушения есть известная доля оснований, поскольку все эти механизмы социально-психологического общения не поддаются полному контролю сознания человека. Этим, видимо, объясняется и то обстоятельство, что Б.Ф. Поршнев рассматривал подражание и внушение как различные формы психического заражения людьми друг друга, ведущим к известной стандартизации поведения, а при определенных условиях – и к нивелировке личности.

Различия между заражением и подражанием сводятся к следующему: заражение характеризует подверженность спортсмена определенным психическим состояниям и осуществляется через сопереживание им внутренним психическим состояниям, настроений, переживаний других людей. Подражание направлено на воспроизведение субъектом спортивной деятельности определенных внешних черт и образцов поведения, манер, действий, поступков, которые характеризуются и сопровождаются при этом определенной эмоциональной и рациональной направленностью.

Особенно большое значение этому феномену было придано в работах Г. Тарда. Последний разделял подражание на несколько видов:

- 1) логическое и нелогическое;
- 2) по последовательности и механизму движения – на внутреннее и внешнее;
- 3) по степени устойчивости – подражание-мода и подражание-обычай;
- 4) по социальной природе – подражание внутри класса и подражание одного класса другому и т.д.

Характеризуя природу и функции подражания, немецкий социолог Г. Зиммель рассматривал последнее как *психологическое наследование*. Вместе с тем он видел в подражании средство приобщения индивида к системе групповых ценностей, позволяющее избавиться от тяжести персональной ответственности и мук выбора за счет предпочтения той или иной модели поведения. Кроме того, в подражании Г. Зиммель видел одно из существенных средств взаимного понимания.

Одной из наиболее распространенных в прошлом была попытка трактовки природы подражания с позиций инстинктивной теории (В. Вундт, В. Джемс, Г. Тард, У. Мак-Дауголл, Б. Болдуин, З. Фрейд и др.). Так, подражание, по мнению В. Джемса, присуще человеку наравне с другими стадными животными и представляет собой инстинкт в полном смысле этого слова. Эта точка зрения, ведущая к отрицанию качественного различия между человеческими и животными формами общения, а тем самым и к биологическому редукционизму, уже была подвергнута обстоятельной критике в социально-психологической литературе.

Гораздо более оригинальной представляется трактовка природы подражания, предпринятая Н.К. Михайловским. Он различал внешние условия и внутренние факторы, предрасполагающие к подражанию. Внешним по отношению к индивиду побудительным фактором подражания является, по его мнению, пример поведения человека, находящегося в каких-либо необычных обстоятельствах. Развивая свою мысль, Н.К. Михайловский конкретизирует ее на примере большой заразной силы актов преступления и наказания, если они становятся объектом публичного созерцания. Наряду с внешними, Н.К. Михайловский различал и внутренние, предрасполагающие к подражанию механизмы психической деятельности людей. К таким предпосылкам он относил скудность, бедность внутреннего мира индивида.

Признавая правомерность указания роли элементов бессознательного и факторов предрасположенности к подражанию, нельзя вместе с тем абсолютизировать значение этих моментов в самом механизме подражания. Так, начинающий спортсмен может совершенно сознательно подражать манере поведения или общения своего кумира, лидера команды, более успешного игрока и т.д. Здесь остро встает вопрос о формировании индивидуального стиля спортивной деятельности, под которым понимают обобщенную характеристику индивидуальных особенностей спортсмена, складывающихся и проявляющихся в его деятельности; устойчивую систему приемов, способов работы и подготовки к ней, позволяющую спортсменам с разными индивидуально-типологическими особенностями добиваться равной эффективности при осуществлении профессиональной деятельности. Вместе с тем необходимо отметить и положительную роль подражания в спорте. На начальной стадии и стадии специализации данный механизм должен активно использоваться тренерами.

3.2. Проблема личностного влияния и противостояния ему субъектов спортивной деятельности



Прежде всего, отметим, что успех влияния тренера, спортивного психолога, лидера команды зависит от индивидуальных психологических возможностей тех, кто влияет, и тех, кто испытывает влияние. Актуальной проблемой для субъектов спортивной деятельности является не столько то, как *влиять* на других людей, сколько то, как *противостоять* их влиянию. Субъективно гораздо большее психологическое страдание вызывает ощущение безнадежности собственных попыток преодолеть чужое влияние или отстраниться от него психологически оправданным образом. Собственная неспособность влиять на других людей переживается гораздо менее остро. Иными словами, большинству людей кажется, что методами влияния они владеют в достаточной для них степени, а вот методами противостояния чужому влиянию – явно в недостаточной.

Психологическое влияние в спорте – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки субъектов спортивной деятельности с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных.

Отметим, что ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия также должны считаться психологическими средствами, по крайней мере, до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Угроза исключения из команды или побоев – это психологические средства, факт исключения или побоев – нет, это уже социальные и физические воздействия. Они, несомненно, имеют психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются. Вообще многие виды влияния людей друг на друга являются смешанными, сочетающими в себе психологические, социальные, а иногда и физические средства. Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Иными словами, ему предоставлено право ответить и время для этого ответа.

Противостояние чужому влиянию – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Инициатор влияния – тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

Адресат влияния – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому – от тренера спортсмену, от лидера к рядовым членам спортивного коллектива и т.д. – в попытках взаимного влия-

ния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, – адресатом.

Виды влияния и противостояния влиянию в спорте в целом схожи с таковыми в любом виде человеческой деятельности. Вместе с тем их знание и умение эффективного применения на практике может существенным образом улучшить качество спортивной деятельности всех субъектов спортивной деятельности, начиная от спортсменов, заканчивая судьями. Рассмотрим их подробнее (табл. 1, 2).

Таблица 1

Виды психологического влияния

Вид влияния	Определение
1. Убеждение	Сознательное аргументированное воздействие на субъекта или субъектов спортивной деятельности, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения
2. Самопродвижение	Объявление спортсменом, тренером своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.
3. Внушение	Сознательное неаргументированное воздействие на субъекта или субъектов спортивной деятельности, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям
4. Заражение	Передача своего состояния или отношения другому человеку (спортсмену, тренеру) или группе людей (команде, болельщикам), которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться и усваиваться состояние может как произвольно, так и произвольно
5. Пробуждение импульса к подражанию	Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как произвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным, так и произвольным
6. Формирование благосклонности	Привлечение к себе произвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги
7. Просьба	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия
8. Принуждение	Угроза применения инициатором своих контролируемых возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролируемые возможности – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором – как собственное давление, адресатом – как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств»

9. Деструктивная критика	Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности спортсмена, тренера и т.д. и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики в том, что она не позволяет субъекту спортивной деятельности сохранить лицо, отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя
10. Манипуляция	Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей

Отметим также, что встречаются непреднамеренные виды влияния. Для некоторых субъектов спортивной деятельности характерно, например, оказывать влияние на окружающих одним фактом своего присутствия. Их слово весомо, что бы они ни говорили, их взгляд смиряет или вызывает воодушевление, их смех, энтузиазм заразительны, их поведению невольно хочется подражать, а их цели назвать своими. Таково действие харизматической (или обаятельной) личности. В Оксфордском толковом словаре *харизма* определяется как психологическая притягательность, способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в их достижении. В Толковом словаре С.И. Ожегова *обаяние* определяется как очарование, притягательная сила. Механизм действия этой способности притягивать к себе людей – пока неизвестен и ждет своих исследователей. Несомненно, что обладание этими свойствами в существенной мере облегчит работу тренера, формального и неформального лидеров команды.

Действие другого человека может быть принципиально иным. Его слово может казаться даже слишком тяжеловесным, и одно присутствие его может подавлять, лишать сил, погружать в вязкую бесконечность скуки или зыбкую трясику тревоги.

Если преднамеренное влияние совершается *зачем-то, для чего-то*, то непреднамеренное действует *почему-то*. У первого есть цель, а у второго – только причина. Спортсмены и тренера, несомненно, различаются по природному дару непреднамеренного (непроизвольного) влияния на других. Психологическое излучение некоторых людей является столь сильным, что подавляет слабое излучение других.

Каждому виду влияния могут быть противопоставлены разные виды противостояния, и один и тот же вид противостояния может использоваться по отношению к разным видам влияния. Возможные соотношения проиллюстрированы в табл. 3.

Таблица 2

Виды психологического противостояния влиянию

Вид противостояния влиянию	Определение
1. Контраргументация	Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия
2. Конструктивная критика	Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата
3. Энергетическая мобилизация	Сопроотивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий
4. Творчество	Создание нового, пренебрегающего влиянием образца, примера или моды либо преодолевающего его
5. Уклонение	Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений
6. Психологическая самооборона	Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения
7. Игнорирование	Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств
8. Конфронтация	Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия
9. Отказ	Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия

Понятие психологически конструктивного влияния. Можно ли говорить, что влияние – это феномен, который всегда должен восприниматься со знаком «минус», т.е. как отрицательное явление во взаимоотношениях субъектов спортивной деятельности? Конечно, нет. Существует так называемое психологически конструктивное влияние.

Психологически конструктивное влияние должно отвечать трем критериям:

- 1) оно не разрушает личности субъектов спортивной деятельности, в нем участвующих, и их отношений;
- 2) оно психологически корректно (грамотно, безошибочно);
- 3) оно удовлетворяет потребности обеих сторон.

Психологически конструктивное противостояние влиянию также должно отвечать этим трем критериям.

Психологически корректной (грамотной, безошибочной) будет такая попытка влияния, в которой: а) учитываются психологические особенно-

сти партнера и текущей ситуации; б) применяются «правильные» психологические приемы воздействия.

Если оказываемое влияние соответствует критериям психологической конструктивности, у его адресата есть два пути: 1) поддаться влиянию; 2) конструктивно противостоять ему корректными психологическими способами.

Традиционно поведение, описываемое формулой «поддаться влиянию», считается в нашей отечественной культуре признаком слабости и незрелости личности. Привычнее сказать «уступил дурному влиянию», чем «уступил хорошему влиянию». Дурному влиянию «поддаются», а хорошее влияние «оказывают». Между тем многочисленные исследования показывают, что одной из важнейших способностей руководителя в современной западной деловой культуре считается его гибкость, умение поддаваться влиянию и изменять свое поведение и свои оценки. Многие вопросы западных интервьюеров направлены на выявление именно этой способности. Умение уступить конструктивному влиянию – признак преобладания направленности на задачу над сиюминутным стремлением подтвердить свою собственную значимость.

В случае если доводы партнера нас убеждают, мы просто соглашаемся с ним, не прибегая к методам контраргументации; в случае если его цели и запросы, а также продемонстрированный им уровень компетентности нас удовлетворяют, мы не препятствуем его самопродвижению, а просто принимаем его на работу. Аналогичным образом мы можем согласиться быть зараженными чужим энтузиазмом или добровольно начать подражать профессионалу высокого класса. И напротив, если оказываемое влияние не соответствует нормам психологической конструктивности, то правомерным будет только один путь – противостоять ему психологически конструктивными способами. Основные виды влияния и противостояния влиянию по признаку психологической конструктивности / неконструктивности приведены в табл. 4.

Во взаимодействии спортсменов, находящихся в одинаковых статусно-ролевых позициях, зачастую может отмечаться процесс взаимного влияния.

Процесс взаимного влияния – это столкновение двух или нескольких волей, сознательно или бессознательно борющихся за уподобление себе, своим планам, замыслам, желаниям, чувствам и действиям других людей, их планов, замыслов, желаний, чувств и действий. Особенность психологически конструктивного влияния – в том, что уподобление партнеров друг другу происходит с их взаимного согласия.

Таблица 3

**Классификация видов влияния и противостояния влиянию
по признаку психологической конструктивности / неконструктивности**

Вид влияния	Характеристика конструктивности / неконструктивности	Конструктивные виды контрвлияния	Неконструктивные виды контрвлияния
1. Убеждение	Конструктивный вид влияния, при условии, что субъект спортивной деятельности ясно и открыто сформулировал партнеру цель своего воздействия	Контраргументация	Игнорирование Принуждение Деструктивная критика Манипуляция
2. Самопродвижение	Конструктивный вид влияния, при условии, что не используются обманные трюки и раскрываются истинные цели и запросы	Конструктивная критика Отказ	Деструктивная критика Игнорирование
3. Внушение	Спорный вид влияния; внушение – это всегда проникновение через «черный вход»	Конструктивная критика Энергетическая мобилизация Уклонение	Деструктивная критика Манипуляция Принуждение Игнорирование
4. Заражение	Спорный вид влияния; никто не может определить, насколько полезно адресату заразиться данным чувством или состоянием и именно сейчас	Конструктивная критика Энергетическая мобилизация Уклонение	Деструктивная критика Манипуляция Принуждение Игнорирование
5. Пробуждение импульса к подражанию	Спорный вид влияния; считается приемлемым в воспитании детей и при передаче мастерства от профессионала высокого класса молодому профессионалу	Творчество Конструктивная критика Уклонение	Деструктивная критика Игнорирование
6. Формирование благосклонности	Спорный вид влияния; лесть, подражание как высшая форма лести и услуга адресату влияния могут быть манипуляцией	Конструктивная критика Уклонение Энергетическая мобилизация	Деструктивная критика Игнорирование
7. Просьба	Спорный вид влияния: в российской культуре считается разрушительным для того, кто просит, в американской культуре считается оправданным	Отказ Уклонение	Деструктивная критика Игнорирование
8. Принуждение	Спорный вид влияния; считается конструктивным в некоторых педагогических, политических системах и в экстремальных ситуациях	Конфронтация	Деструктивная критика Манипуляция Ответное принуждение Игнорирование
9. Деструктивная критика	Неконструктивный вид влияния	Психологическая самооборона Уклонение	Ответная деструктивная критика Манипуляция Принуждение Игнорирование
10. Манипуляция	Неконструктивный вид влияния	Конструктивная критика Конфронтация	Встречная манипуляция Деструктивная критика

«Технические» средства влияния и противостояния влиянию. Рассмотрим некоторые психологические средства влияния. Это средства убеждения, контраргументации и конфронтации.

Техника убеждения и контраргументации. Для того чтобы убеждение было по-настоящему конструктивным, оно должно отвечать некоторым условиям. Во-первых, цель убеждения должна быть отчетливо осознана самим инициатором влияния и открыто сформулирована адресату. Во-вторых, прежде чем предпринимать попытку убеждения, необходимо заручиться согласием адресата нас выслушать.

К наиболее эффективным можно отнести три техники аргументации: 1) предъявление аргументов; 2) развертывание аргументации; 3) метод положительных ответов.

Если партнер слишком разгорячился в процессе предъявления собственных аргументов, его адресату рекомендуется вначале заручиться согласием себя выслушать. Начинать контраргументацию, не заручившись таким согласием, бессмысленно. Услышать контраргументы можно только добровольно. Если мы заставляем их выслушать, это уже не контраргументация, а принуждение, и эффект у него будет соответствующий.

Психологически грамотная контраргументация должна начинаться с согласия с оппонентом в чем-то, а затем продолжаться в форме приглашения к обсуждению сомнений. Главная цель контраргументации найти решение проблемы, а вовсе не переубедить оппонента.

Наиболее эффективны три техники контраргументации:

1) «перелицовка» аргументов партнера; 2) расчленение аргументов партнера; 3) встречное развертывание аргументации.

Техника конфронтации. Конфронтация – это позиционная война. Этот способ является оправданным в тех случаях, когда инициатор влияния использует такие неконструктивные способы воздействия, как манипуляция, деструктивная критика, игнорирование или принуждение.

Конфронтация может быть эффективной, только если реализована каждая из необходимых ее фаз.

Первая фаза конфронтации – это Я-сообщение о чувствах, которые вызывает данное поведение инициатора воздействием.

Вторая фаза конфронтации – усиление Я-сообщения.

Третья фаза конфронтации – выражение пожелания или просьбы.

Четвертая фаза конфронтации – назначение санкций.

Пятая фаза конфронтации – реализация санкций. Адресат воздействия должен отказаться от всякого взаимодействия с инициатором. Порвать отношения с ним, если нет другого выхода.

Конфронтация – метод, требующий решимости идти до конца в утверждении своей психологической свободы, своего права противостоять чужому влиянию.

3.3. Самораскрытие и самопредъявление личности в общении

Одним из факторов стабильных отношений, в том числе и в спорте, можно назвать *самораскрытие*, которое определяется как добровольное открытие другому собственного «Я», своих субъективных состояний, тайн, намерений.

Как коммуникативное действие самораскрытие обладает следующими особенностями:

- содержанием сообщения выступает информация о своем «Я». Она предоставляется, как правило, в вербальной форме, но может быть дополнена информацией, полученной из невербальных источников в результате наблюдения за особенностями поведения субъекта спортивной деятельности, его эмоциональным состоянием, выбором одежды и т.п.;
- это целенаправленное сообщение: информация намеренно сообщается другому человеку;
- сообщаемая информация обычно недоступна из других источников;
- сообщение характеризуется интимной глубиной, правдивостью, при этом важное значение имеет контекст или окружающая обстановка, в которой оно передается.

С учетом приведенных характеристик многие действия могут выглядеть как самораскрытие, но лишь немногие действительно являются таковыми. Некоторые психологи утверждают, что лишь 2 % наших сообщений можно квалифицировать как самораскрытие.

По характеру содержания сообщений можно различать описательное и оценочное самораскрытие. В процессе первого другому сообщаются такие факты о себе, которые иначе ему не доступны: например, характер работы, которой мы занимаемся, где мы живем, как голосуем на выборах и т.п. В ходе оценочного самораскрытия речь идет о взглядах и чувствах, о том, что нам кто-то нравится, а кто-то нет, что мы испытываем чувство вины, что мы ненавидим рано вставать и т.п.

Самораскрытие может выполнять в общении субъектов спортивной деятельности различные *функции*.

1. *Эмоциональная разрядка*: после эмоционально напряженной ситуации появляется потребность рассказать другому человеку о пережитых эмоциях.

2. *Прояснение собственных чувств* (самопонимание): мы можем прояснить собственные взгляды, мысли, установки, чувства, рассказав о них другим. При этом необязательно, чтобы другой был нам хорошо знаком.



3. *Корректировка самовосприятия*: наблюдая за реакцией слушателя на наше самораскрытие, мы получаем информацию о верности или адекватности собственных оценок (так, другие люди могут подтвердить, что наши реакции выглядят «совершенно нормально», или, напротив, сказать, что мы все «изрядно преувеличиваем, раздуваем»). Тем самым самораскрытие становится важным условием формирования или корректировки нашей «Я-концепции».

4. *Стимулирование взаимности*: самораскрытие – действие, накладывающее психологические обязательства на другого, побуждая его к взаимности. В ряде ситуаций оно может быть использовано преднамеренно, с целью побудить другого к большей откровенности.

5. *Формирование впечатления*. Информация о себе может быть использована для создания нужного образа: например, рассказ о проблемах в семье имеет целью создание образа человека, который нуждается в поддержке, рассказ о планах и перспективах позволяет создать образ уверенного и знающего человека.

6. *Воздействие на развитие отношений*: сообщение о чувствах и намерениях используется как способ продвижения отношений (например, целью сообщения «я тебя люблю» или «я устал от тебя» может быть перевод отношений на соответствующий уровень).

Самораскрытие многомерно. Его можно оценивать, как минимум, по пяти самостоятельным параметрам:

- объем сообщений личного характера;
- степень их интимности для субъекта;
- продолжительность, темп и скорость самораскрытия;
- его эмоциональная тональность (хвастовство, бравада или смущение, стыд);
- гибкость, способность личности регулировать свою откровенность в зависимости от реакции собеседника и ситуации общения.

Полюсами, между которыми расположены различные уровни самораскрытия, являются такие психологические ценности, как открытость и интимность. Одна крайность – агрессивное самораскрытие (до эксгибиционизма): желание говорить о себе, не считаясь с желанием другого. Другая крайность – замкнутость, нежелание раскрывать себя.

Правила самораскрытия в общении субъектов спортивной деятельности. Самораскрытие зависит от целого ряда моментов: кто, кому, что именно, насколько полно, когда, при каких обстоятельствах и для чего открывает. К правилам самораскрытия можно отнести взаимность, уместность, своевременность.

Общее *правило взаимности* гласит, что откровенность и доверие требуют ответного отклика, тем самым углубляя общий уровень интимности, или коммуникации. Невозможно раскрываться перед людьми, которые не проявляют к вам интереса. Одни психологи объясняют это тем, что дове-

рие, будучи лестным, вызывает симпатию, расположение, а знаком симпатии служит взаимная откровенность; другие склоняются к теории справедливости: поскольку всякая откровенность считается ценной, человек, выслушав чужую исповедь, чувствует себя обязанным отплатить тем же, независимо от степени своей симпатии к собеседнику. При этом ряд исследований показывает, что нам больше нравятся люди, которые раскрываются на том же уровне интимности, что и мы. Если кто-то раскрывает перед нами более интимные личностные детали, это оценивается как вторжение на нашу интимную территорию. Если, наоборот, мы раскрываемся на менее интимном уровне, чем другие, – мы чувствуем себя уязвимыми и глупыми.

Правило уместности и своевременности звучит следующим образом: слишком полное и чересчур поспешное самораскрытие, не соответствующее стадии развития личных взаимоотношений или не учитывающее состояние собеседника, приемлемый для него уровень диалога, воспринимается как нарушение границ интимности, попытка вторжения во внутренний мир, что побуждает собеседника замкнуться или даже прервать контакт.

Категории риска самораскрытия в общении. Самораскрытие может иметь как положительный, так и отрицательный результат. Исследователи выделяют категории риска самораскрытия. Рассмотрим некоторые из них.

1. *Риск отвержения.* В результате полученной информации отношения разрушаются. К примеру, спортсмен сообщает тренеру, что считает его способы организации учебно-тренировочного процесса не очень эффективными, и о том, что последний не пользуется достаточным авторитетом среди членов спортивного коллектива. Постепенно тренер перестает общаться с этим спортсменом или вовсе просит его покинуть команду.

2. *Риск формирования негативного образа.* Даже если отвержения не последует, информация может создать негативное впечатление, которое снижает как уважение к другому, так и самоуважение.

3. *Снижение удовлетворенности отношениями.* Отношения могут быть ослаблены, если желания и потребности сторон различны. Два спортсмена по большому теннису обсуждают предстоящие соревнования. Один говорит о том, что он надеется, что с ними в паре окажутся более слабые противники. Тогда они, несомненно, победят. Главное – победа, любой ценой. Второй же спортсмен надеется на серьезную игру с достойным противником. Для него главное – честная победа. В результате отношения в паре ухудшаются.

4. *Потеря контроля в отношениях.* Если вы признались в слабости, ваш контроль за тем, как другой человек принимает вас, снижается.

5. *Снижение самооценки партнера.* Раскрыв свое отношение к партнеру, возможно, вы почувствуете себя лучше, но самоуважение партнера может быть задето (особенно серьезно в ситуации с неуверенными людьми).

6. *Проявление бестактности.* Откровенность не всегда вежлива.

7. *Предательство, измена.* Полученную от нас информацию другие могут использовать в своих интересах в ущерб нам.

Риском самораскрытия объясняется то, что люди используют в отношениях обман и ложь, распространенность которых свидетельствует о выполняемых ими важных психологических функциях в общении.

Самопрезентация – это различные поведенческие тактики, направленные на то, чтобы повлиять на восприятие действующего лица окружающими.

Самопрезентация направлена на возбуждение в объекте воздействия (у спортсменов, тренера, судьи и болельщиков) определенных эмоций с расчетом на то, что эти эмоции вызовут желаемую реакцию. Она может носить не только тактический, но и стратегический характер, т.е. может быть рассчитана не на сиюминутный эффект, а на эффект в будущем. Это происходит в тех случаях, когда человек сначала упорно работает над своим имиджем в расчете, что в дальнейшем это поможет ему влиять на окружающих.

Стратегическая самопрезентация – форма вложений в будущее. Спортсмен, тренер, создающие себе репутацию надежного, компетентного, заслуживающего доверия и привлекательного человека, расширяют возможности своего влияния на других людей.

3.4. Конфликт в коммуникации субъектов спортивной деятельности. Барьеры общения в спорте



Конфликт (от лат. conflictus – столкновение) есть форма выражения противоречия; это взаимодействие двух или более субъектов спортивной деятельности, имеющих взаимоисключающие цели и реализующие их один в ущерб другому (или один за счет другого).

Структурные составляющие конфликта в спорте.

1. *Субъекты конфликта* – индивиды или группы индивидов, объединенные некоторой общей целью (индивидуальные и коллективные субъекты конфликтов).

2. *Источник конфликта* – это всегда ситуация или состояние, выражающее противоположные интересы, цели или потребности.

3. *Основание конфликта* – это всегда причина разногласий.

4. *Зона конфликта* – это область, где реализуется конфликтное взаимодействие. Сужение или расширение зоны конфликта зависит от притязаний, претензий, ожиданий.

Притязание – это личностная или позиционная характеристика интерпретационного источника конфликта. *Претензия* – понятие, заключающееся в требовании некоторых действий или предоставлении определенных ситуаций. Принятие претензий – это уступка; взаимные уступки – это компромисс. *Ожидание* – соизмерение ставки и претензии. Ожидания могут быть положительными и отрицательными. Положительные ожидания предполагают конструктивные действия в разрешении конфликта – понимание конфликтующей стороны, попытки всячески разрешить конфликт. Отрицательные ожидания предполагают деструктивные действия в конфликте – безрассудные претензии, эскалацию конфликтогенов.

5. *Причина* – практический мотив конфликта (трансформация источника конфликта).

6. *Повод* – роль спускового механизма конфликтного развития событий.

Типы поводов.

1. **Объективный повод** – тот или иной факт; непреднамеренное действие.

2. **Субъективный повод** – преднамеренное действие, цель которого активизация конфликта (провокация). Жертвой может стать и сам провокатор. Огромную роль в конфликтах играют *конфликтогены* (80 %) – слова или действия, могущие привести к конфликту по принципу *слово за слово*.

Повод меняет формы: скрытая, открытая, острая и т.п.

Специальный анализ поводов возникновения межличностных конфликтов футболистов, проведенный Ю.Л. Ханиным, в процессе игрового взаимодействия позволил выделить две группы причин:

- невыполнение требуемого или оптимального, желаемого в данной ситуации действия – 59 случаев. Это: а) перемещения; б) передачи; в) отбор; г) отношение к делу;

- ошибочное или некачественное выполнение требуемого или желаемого действия – 66 случаев. Это: а) передачи; б) удары; в) прием мяча; г) медленное или позднее начало атаки; д) ошибки в действиях вратаря.

При этом в содержании обращений и эмоциональных реакций игроков в конфликтных ситуациях наибольший вес имели оценочные суждения о поведении, действиях и их результатах (60,8 %), затем предложения об оптимальных вариантах действия в данных условиях (16,4 %), конструирование модели требуемого действия в следующем игровом эпизоде (13,6 %) и, наконец, исключение других вариантов действия как неприемлемых или нецелесообразных (9,2 % случаев).

Здесь с очевидностью проявляется такая функция межличностного общения, как социальный контроль. Все обращения участников совместной деятельности, особенно те, которые по содержанию могут быть отнесены к оценочно-экспрессивной категории (отрицательной и положительной), являются, по существу, различными формами негативных и позитив-

ных санкций. Они служат для запрещения и пресечения нежелательного поведения и действий и поощрения желательного и необходимого. В основе организованного взаимодействия в команде лежат официально принятые и неписанные правила и нормы, регламентирующие предусматриваемое и ожидаемое поведение и действия партнеров в определенных ситуациях. Благодаря этому каждый участник совместной деятельности знает, как он должен себя вести или действовать (т.е. чего от него ждут другие) и каких реакций на свое поведение он может ожидать от других.

Типы конфликтогенов, проявляющихся в общении субъектов спортивной деятельности:

1) стремление к превосходству (приказание, угрозы, хвастовство, категоричность, критика, насмешка, навязывание ответов, перебивание собеседника, утаивание информации, напоминание);

2) проявление агрессивности. Природная агрессивность – устойчивая черта характера. Ситуативная агрессивность – ответная реакция на полученный конфликтоген;

3) проявление эгоизма. Эгоизм – ценностная ориентация человека, характеризующая преобладание собственных потребностей над интересами других людей.

Если во взаимоотношениях субъектов спортивной деятельности существуют все вышеперечисленные компоненты, то конфликт начинает жить собственной жизнью и развиваться по своим законам (законы конфликта управляют поведением и особенностями общения его участников).

Конфликты, возникающие у субъектов спортивной деятельности могут быть весьма различны (табл. 4).

Таблица 4

Классификация видов конфликтов в спортивной деятельности

Основание	Виды конфликта
Результат действия	Конструктивные
	Деструктивные
Способ разрешения	Антоганические
	Компромиссные
Природа возникновения	Социальные
	Организационные
	Эмоциональные
Направленность воздействия	Горизонтальные
	Вертикальные
Степень выраженности	Открытые
	Скрытые
Степень институциональности	Абсолютные
	Институционализированные
Количество участников	Внутриличностные
	Межличностные
	Межгрупповые

Почему же возникают конфликты между членами одного спортивного коллектива? Конфликты и неадекватные реакции между спортсменами возникают, как правило, при рассогласованности взаимодействия из-за различного объема работы партнеров, нечеткого распределения их функций, несоответствия их психофизиологических возможностей, привычных образцов и способов взаимодействия с характером выполняемых функций. Различное восприятие ситуаций взаимодействия, различная ориентация и мотивация партнеров могут быть дополнительными факторами, способствующими возникновению нежелательных межличностных влияний и конфликтов. Вероятность такого рода конфликтов особенно велика при комплектовании новых линий и звеньев, а также при изменении или расширении диапазона игровых амплуа (например, у членов сборных команд) [23].

Рассматривая вопрос о межличностной коммуникации субъектов спортивной деятельности, мы указывали на ее зависимость от статусно-ролевых особенностей участников коммуникации. Подобная зависимость обнаруживается и при анализе конфликтов. Так, изучение 115 конфликтов в футболе показало, что инициаторами конфликтов были, как правило, игроки более высокого (60,8 % случаев) и равного статуса (33,3 %). И лишь в 5,9 % случаев активность проявляли спортсмены более низкого статуса. Примечательно, что в планировании и оценке действий партнеров игроки с низким статусом участия практически не принимали.

В тех же конфликтах инициаторами негативных реакций, по преимуществу односторонних (безответных), были в 65,5 % случаев непосредственно взаимодействующие с игроком партнеры. Это также свидетельствует о влиянии на общение ролевых отношений и функциональной взаимосвязи спортсменов [23].

Помимо статусно-ролевых взаимоотношений, на возникновение конфликтов внутри спортивного коллектива влияет и сама профессиональная деятельность (вернее, ее качество) того или иного спортсмена. Другими словами, на первых порах возникновение конфликта обусловлено ситуативно. В ходе деятельности происходит оценка спортсмена как деятеля (по величине его реального игрового вклада), его отношения к деятельности, формирование отношения к нему как к личности. По действиям игрока партнеры судят о его отношении, старании, стремлении сделать все, что он может, для своей команды. По мере формирования отношения к действиям спортсмена оно может перейти в отношение к нему как к личности, закрепить представление о нем или существенно изменить его, поскольку отношение к результатам деятельности доминирует.

Таким образом, конфликт, возникший на фоне личностной неприязни, может быть сглажен в ситуации вынужденного общения спортивной деятельности, когда оба конфликтующих спортсмена попадают в зависимость от действий друг друга и результативность команды напрямую зависит от их сглаженных действий. Вместе с тем между партнерами по команде, у ко-

торых существовали дружеские отношения, могут возникнуть конфликты ввиду того, что кто-то будет недоволен профессиональной деятельностью другого. Однако стоит отметить, что некоторым спортсменам, тренерам удастся дифференцировать личные и профессиональные отношения.

Возникновение конфликтов в спортивном коллективе может быть связано и с индивидуально-психологическими особенностями субъектов общения – повышенной агрессивностью, склонностью к доминированию и т.д. Проблемы могут возникать даже на уровне разной потребности в частоте межличностных контактов. Так, один стремится к активному общению, обсуждению происходящего, эмоционально реагирует на окружающее, а другого это раздражает и отвлекает от деятельности, кажется излишним и ненужным. В отдельных случаях подобные расхождения могут привести к серьезным недоразумениям и даже конфликтам между непосредственно взаимодействующими партнерами.

Наиболее общие рекомендации по управлению конфликтами могут выглядеть следующим образом.

1. Надо знать, как развивается конфликт, знать его этапы.
2. Следует выяснить скрытые и явные причины конфликта, определить, что действительно является главной причиной, главным предметом разногласий и претензий.
3. Необходимо определить проблему в категориях целей, а не решений, проанализировать не столько различные позиции, сколько стоящие за ними интересы.
4. Надо сконцентрировать внимание на интересах, а не позициях. Позиция – это то, о чем заявляется; это модель решения. Интересы – это то, что побуждает принимать конкретное решение. Именно в интересах ключ к решению проблем.
5. Следует сделать разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами, ставить себя на место оппонента.
6. Следует справедливо и непредвзято относиться к инициатору конфликта, так как подчас за недовольством и претензиями стоит существенная проблема.
7. Нельзя расширять предмет конфликта, следует стараться сократить число претензий.
8. Необходимо контролировать свои чувства, а также учитывать эмоциональное состояние и индивидуальные особенности других участников конфликта.

Барьеры общения в спорте. Вопросу коммуникативных барьеров наиболее полно изучила Е.В. Залюбовская. Этим автором предложено следующее определение данного феномена: *коммуникативный барьер* – это абсолютное или относительное препятствие эффективному общению, субъективно переживаемое или реально присутствующее в ситуациях общения, причинами которого являются следующие особенности общаю-

щихся: мотивационно-операциональные; индивидуально-психологические; социально-психологические.

Е.В. Залюбовская выделяет также феномен *индуцированного барьера*, т.е. вторичных неосознанных проблем в общении, которые возникают при взаимодействии с напряженными, скованными людьми.

Коммуникативные барьеры появляются под влиянием внешних факторов со стороны объекта или ситуации взаимодействия. Общение может идти «на разных языках» из-за различия культурно обусловленных норм общения при взаимодействии представителей разных культур, наций (особенно когда имеются стойкие предубеждения, установки и стереотипы) или же вследствие разницы в возрасте, когда каждый собеседник является носителем культуры, ценностей, идеалов, норм своего поколения. Могут влиять и такие факторы, как отсутствие обратной связи в контакте, ошибки в понимании смысла, непринятие во внимание подтекста и т.п.

Можно говорить о собственно коммуникативных барьерах, препятствующих взаимодействию и успешному общению субъектов спортивной деятельности (на стадии осуществления контакта – это, прежде всего, недостаточное владение социальными техниками ведения беседы, навыками и умениями), и о психологических барьерах, в первую очередь – препятствующих взаимопониманию и затем уже осложняющих взаимодействие. К последним следует отнести предубеждения, предрассудки, социальные стереотипы.

Б.Д. Парыгин предлагает различать два вида *социально-психологических барьеров* (термин автора):

1) внутренние барьеры личности, связанные с такими образованиями, как нормы, установки, ценности, а также с такими личностными особенностями, как ригидность, конформность, слабоволие и т.д.;

2) барьеры, причина которых вне личности: непонимание со стороны другого человека, дефицит информации и т.д.

Основные психологические барьеры общения субъектов спортивной деятельности:

1) барьер отрицательных эмоций:

- возникающий на почве страдания и горя, разочарования;
- плохого настроения (физические и эмоциональные причины);
- вызванный сильным раздражителем и гневом;
- страха, стыда и вины;

2) барьер восприятия – каждый человек стремится к тому, чтобы его понимали, но не все для этого делает.

Существуют:

- барьеры речи – зажатость, косноязычие, отсутствие эмоционального подъема или излишняя возбудимость; слово опережает мысль;
- барьеры установки – разница в шкале ценностей: главное, менять установки при изменении реальности;

- барьеры впечатления – внешний вид, качество подачи информации, поза, жесты, одежда и общее эмоциональное возбуждение;

3) барьер взаимопонимания. Зависит от несоблюдения следующих принципов:

- владение профессиональным языком;
- уровень интеллектуального развития коммуникатора должен совпадать с интеллектуальным уровнем реципиента;
- уровень взаимопонимания обусловлен полнотой информации;
- в основе эффекта взаимопонимания – логичность изложения и последовательность обоснования;
- сконцентрированность внимания (умение слушать).

Е.В. Андриенко пишет о следующих видах *коммуникативных барьеров*.

1. Барьеры непонимания: фонетический, семантический, стилистический, логический и т.д. Такие барьеры в общении субъектов спортивной деятельности возникают в связи с различными знаковыми средствами передачи сообщения.

Примером *фонетического барьера* может являться общение на разных языках, разный уровень развития и овладения речью говорящих.

Семантический барьер возникает, когда люди по каким-то причинам не понимают смысла сказанного (например, в речи спортсмены используют слова-маркеры, которые непонятны новым игрокам команды).

Стилистический барьер определяется разностью стиля подачи информации, т.е. разными приемами использования средств языка для выражения мыслей. Можно говорить об экспрессивном стиле, характеризующимся эмоциональностью, экзальтированностью, жестикуляцией, богатыми голосовыми вариациями и восторженными оценками. Стили определяются обычно функциональной асимметрией головного мозга человека как особым феноменом специфичности левого и правого полушария по отношению к различным психическим функциям.

При несогласии коммуникаторов по поводу приводимых доводов возникает *логический барьер*.

2. Барьеры социально-культурных различий: социальные, политические, религиозные, профессиональные и др.

3. Барьеры отношений возникают, когда во взаимодействие вмешиваются негативные чувства и эмоции.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем заключается сущность психического заражения в спорте? Приведите примеры действия данного механизма для различных субъектов спортивной деятельности.
2. Опишите специфику убеждения как социально-психологического явления в спорте. Какие требования предъявляются к убеждению как методу воздействия?
3. Подумайте, при каких условиях в спортивной деятельности целесообразно применять механизм подражания. В чем заключаются его существенные отличия от психического заражения и убеждения?
4. Какова проблема личностного влияния и противостояния ему в спорте? Подумайте, как подобные знания могут повлиять на эффективность спортивной деятельности. Рассмотрите возможности позитивного и негативного влияния.
5. Какие виды психологического влияния Вам известны? Приведите примеры.
6. Назовите основные виды противостояния психологическому влиянию, проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами.
7. Дайте собственное определение понятию психологически конструктивного влияния. В чем заключается его основная сущность?
8. Используя приведенные техники влияния и противостояния влиянию (техника убеждения и контраргументации, техника конфронтации) опишите модель построения общения между теми или иными субъектами спортивной деятельности.
9. В чем заключается сущность самопредъявления и самораскрытия личности в общении?
10. Каковы правила самораскрытия в общении субъектов спортивной деятельности?
11. Опишите основные категории риска самораскрытия в общении. Приведите примеры.
12. Дайте описание основных структурных составляющих конфликта в спорте.
13. Приведите классификацию различных видов конфликтов в спортивной деятельности. Проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами из практики спорта.
14. В чем заключаются основные барьеры общения в спорте? Какие виды барьеров вам известны?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Итак, мы рассмотрели особенности психологии общения в спорте. Как Вы успели заметить в ходе знакомства с теоретическим материалом и выполнения практических заданий, общение субъектов спортивной деятельности обладает своими специфическими чертами, обусловленными особенностями спортивной деятельности.

В общем можно отметить, что общение в спортивной деятельности представляет собой ее относительно самостоятельный компонент; не тождественно взаимодействию и предметно ориентированным действиям; характеризуется субъектной ориентированностью (на другого человека); подчинено задачам взаимодействия; осуществляется с помощью системы речевых и неречевых сигналов.

Очевидно, что участники спортивной деятельности, будь то спортсмены, тренеры, судьи и т.д., вступают в процесс общения и вне выполнения своих профессиональных обязанностей. Однако именно в спорте их общение приобретает свои отличительные особенности и специфические черты. Это напрямую относится к выбору средств, видов, типов, стратегий и тактик общения, определяя содержание всех его сторон.

Кроме того, не стоит забывать, что в отличие от обычных межличностных контактов спортсменов общение во время игровой или другой совместной деятельности представляет собой ситуации вынужденного взаимодействия, в которых спортсмен независимо от степени своей общительности должен включаться в достаточно активные коммуникативные связи с партнерами. Серьезная практическая проблема возникает, когда необщительный спортсмен, не имеющий потребности и не умеющий общаться, должен тем не менее поддерживать контакт с партнерами и даже управлять их поведением, реализуя в максимально возможном объеме все функции общения.

При изучении, управлении и коррекции особенностей общения субъектов спортивной деятельности необходимо учитывать влияние статусно-ролевых отношений на межличностные контакты взаимодействующих партнеров. Оно проявляется в их коммуникативной активности: спортсмены с высоким статусом иницируют больше обращений. Совместное решение задач деятельности (взаимосвязь по ролевому репертуару) также требует более интенсивного общения. Ролевые ожидания определяют и содержание общения (по существу задач деятельности и выполняемым функциям). Ролевые предписания определяют и направленность общения: организаторы совместных действий (диспетчеры, связующие игроки) чаще иницируют обращения и участвуют в планировании и коррекции взаимодействия. При этом важно отслеживать, на каком уровне осуществляется то или иное общение между участниками спортивной деятельности.

В общении людей возникают различные барьеры, которые могут препятствовать эффективному взаимопониманию. У партнеров по общению – субъектов спортивной деятельности, наряду с общеизвестными, существуют и свои специфические коммуникативные барьеры. Их изучение и устранение в каждом конкретном спортивном коллективе будет способствовать повышению эффективности взаимопонимания и взаимодействия, а следовательно, и результативности спортивной деятельности.

Знание коммуникативно-поведенческих особенностей участников спортивной деятельности создает благоприятные условия для улучшения учебно-тренировочного и соревновательного процессов. Их учет может в значительной мере снизить уровень конфликтов, возникающих в спортивных коллективах.

Конечно, в рамках данного учебно-методического пособия нам удалось затронуть лишь некоторые аспекты проблемы психологии общения в спорте. В нем скорее была предпринята попытка теоретического осмысления многочисленного числа вопросов, касающихся управления общением субъектов спортивной деятельности. Вместе с тем решение такого рода задач требует проведения всесторонних эмпирических исследований, поскольку специфика общения участников спортивной деятельности будет определяться огромным числом различных факторов: спецификой вида спорта, стажем спортивной деятельности, успешностью и результативностью спортсмена, его квалификацией и др. В этом смысле данное издание намечает основные направления будущих исследований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений [Текст] / Г. М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 365 с.
2. Аргентова, Т. Е. Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности [Текст] / Т. Е. Аргентова // Психология. – 1984. – № 6. – С. 130–133.
3. Бодалев, А. А. Личность и общение [Текст] / А. А. Бодалев. – М. : Педагогика, 1983. – 272 с.
4. Басов, Д. В. Взаимосвязь индивидуально-психологических особенностей футболистов, объективного группового статуса и уровня сформированности личностно-кооперативной рефлексии [Текст] / Д. В. Басов // Спортивный психолог. – 2005. – № 2 (5).
5. Горянина, В. А. Психология общения : учебное пособие для студентов высших учебных заведений [Текст] / В. А. Горянина. – М. : Академия, 2002. – 416 с.
6. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е. Л. Доценко – СПб. : Речь, 2004. – 304 с.
7. Зарайский, Д. А. Управление чужим поведением: технология личного психологического влияния [Текст] / Д. А. Зарайский. – Дубна : Феникс, 1997.
8. Ильин, Е. Н. Психология спорта [Текст] / Е. Н. Ильин – СПб. : Питер, 2008. – 352 с. : ил. – (Сер. Мастера психологии).
9. Ковалев, Г. А. Психология воздействия : автореферат дис. ... д-ра психол. наук [Текст] / Г. А. Ковалев. – М. : Изд-во НИИ ОПП АПН СССР, 1991. – 51 с.
10. Ковалев, Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия [Текст] / Г. А. Ковалев // Вопросы психологии. – 1987. – № 3. – С. 41–49.
11. Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности) [Текст] : учебное пособие / Я. Л. Коломинский. – Минск, 2000. – 432 с.
12. Копьев, А. Ф. Взаимоотношение «Я» – «Другой» и его значение для практической психологии [Текст] / А. Ф. Копьев // Московский психотерапевтический журнал. – 1999. – № 2. – С. 48–60.
13. Кроник, А. А. Психология человеческих отношений [Текст] / А. А. Кроник, Е. А. Кроник. – М., 1998.
14. Крысько, В. Г. Социальная психология: схемы и комментарии [Текст] / В. Г. Крысько – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 208 с.
15. Лабунская, В. А. Невербальное поведение [Текст] / В. А. Лабунская. – Ростов н/Д., 1986. – 135 с.

16. Лабунская, В. А. Социально-психологический подход к проблеме кодирования экспрессии в общении [Текст] / В. А. Лабунская // Психология общения: социокультурный анализ : материалы Международной конференции (30 октября – 1 ноября 2003 г.) – Ростов н/Д., 2003. – С. 212–214.
17. Латынов, В. В. Стили речевого коммуникативного поведения: структура и детерминанты [Текст] / В. В. Латынов // Психологический журнал. – 1995. – Т. 16, № 6.
18. Леонтьев, А. А. Психология общения [Текст] / А. А. Леонтьев. – М., 1997. – 339 с.
19. Межличностное общение [Текст] : учебник для вузов / под ред. В. Н. Куницыной, Н. В. Казариновой, В. М. Погольши. – СПб. : Питер, 2001.
20. Петровская, Л. А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг [Текст] / Л. А. Петровская. – М., 1998.
21. Сидоренко, Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию [Текст] / Е. В. Сидоренко // Журнал практического психолога. – 1999. – № 4. – С. 35–52.
22. Столяренко, Л. Д. Основы психологии [Текст] / Л. Д. Столяренко. – 5-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 672 с. – (Сер. Учебники, учебные пособия).
23. Ханин, Ю. Л. Психология общения в спорте [Текст] / Ю. Л. Ханин. – М. : Физкультура и спорт, 1980. – 208 с.
24. Шерковин, Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов [Текст] / Ю. А. Шерковин. – М. : Мысль, 1973. – 214 с.

Ангелина Геннадьевна Фадина

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ В СПОРТЕ

Учебно-методическое пособие

*Редактор О.В. Якунина
Компьютерная правка, верстка Т.А. Тюменцевой*

Заказ № 2457. Тираж 300 экз. (второй завод 50 экз.)
Уч.-изд. л. 6,4. Усл. печ. л. 5,9.

Издательский дом «Астраханский университет»
414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 20
Тел. (8512) 48-53-47 (отдел маркетинга), 48-53-45 (магазин),
48-53-44, тел./факс (8512) 48-53-46
E-mail: asupress@yandex.ru