МУНИЦИПАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ
«ДЕТСКО-ЮНОШЕСКАЯ СПОРТИВНАЯ ШКОЛА № 5»

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КУЛЬТУРЕ ОБЩЕНИЯ И ЕГО ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ В ПРОЦЕССЕ ТРЕНИРОВКИ

Подготовила:
Новикова Т.В. – заместитель директора по научно-методической работе ДЮСШ-5

Кемерово

Право подвергать людей самой суровой
критике заслуживает тот, кто убедил
их в своей любви к ним.

И. Ганди

В основе любого обучения лежит “гуманистическая психология” - направление в западной психологии, признающее своим главным предметом личность как уникальную, целостную систему, которая представляет собой не нечто, заранее данное, а открытую возможность “самоактуализации”, присущей только человеку. Стремление спортсмена к выявлению и развитию своих личностных возможностей предполагает наличие благоприятных условий в процессе тренировки.

Овладение тренером техникой профессионального общения - задача весьма не простая и достаточно трудоемкая. В ее решении есть как теоретические, так и практические аспекты. Изучение теоретических проблем делового общения - необходимое, но недостаточное условие для осознания личных проблем и проблем взаимоотношений со спортсменами. Стремиться стать своего рода виртуозами общения, научиться понимать людей, знать правила и нормы взаимоотношений и, что наиболее важно, уметь использовать их в нашей профессиональной деятельности - важная задача для каждого специалиста.

“Коммуникабельны ли Вы?”

Этот тест позволит определить уровень вашей коммуникабельности.

На вопросы следует отвечать, используя три варианта ответов: “да”, “иногда” и “нет”.

1. Вам предстоит деловая встреча, Выбивает ли Вас из колеи ее ожидание?

2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

3. Вызывает ли у Вас смятение или неудовольствие необходимость вступать с докладом, сообщением или информацией на каком-либо совещании?

4. Вам предстоит выехать в командировку в город, в котором Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек обращается к Вам с просьбой или просит ответить на какой-нибудь вопрос?

7. Верите ли Вы, что существует конфликт ”отцов” и “детей” и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить своему знакомому о деньгах, которые он занял несколько месяцев назад?

9. В кафе или ресторане Вам дали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не захотите вступить с ним в беседу и, будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была. Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения, нежели встать в хвост и томиться в ожидании?

12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтной ситуации?

13. У Вас собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких “чужих” мнений Вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо в “кулуарах” явно ошибочную точку зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином сложном вопросе, если это не имеет отношения к вашей работе?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Ключ к тесту.
Ответы “да”- 2 балла; “иногда”- 1 балл; “нет”- 0 баллов.

Интерпретация результатов.

От 30 до 32 баллов - Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего Вы сами. Но и окружающим Вас людям нелегко! На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

От 25 до 29 баллов - Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из состояния равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не надо ограничиваться только недовольством - в вашей власти преодолеть эти особенности характера. Разве не бывает так, что при какой-нибудь сильной увлеченности Вы “вдруг” приобретаете полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

От 19 до 24 баллов - Вы в известной степени общительны и в знакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают и всё же с новыми людьми Вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки устранимы.

От 14 до 18 баллов - у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения, без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

От 9 до13 баллов - Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение у окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми, стараетесь никому не отказывать в просьбе, хотя не всегда можете ее выполнить. Иногда вспылите, но быстро отходите. Чего Вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы сможете заставить себя не отступать.

От 4 до 8 баллов - Вы, должно быть, рубаха-парень. Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызывать у Вас хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нём поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнением. Задумайтесь над этими фактами!

От 3 баллов и менее - ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения, беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете

причиной разного рода конфликтов. Вам необходимо заняться самовоспитанием.

Основные приемы овладения тренером культурой общения с юными спортсменами

Отношения тренера и его подопечных складываются определенным образом в каждом конкретном коллективе. Однако практика обучения выработала определенные специфические методы и приемы культуры педагогического общения, используя которые тренер легче добьется своих целей, не испытывая при этом душевного дискомфорта:

- вместо того чтобы осуждать обучаемого, постарайтесь его понять;

- искренне признавайте все хорошее в учениках;

- чаще ставьте себя на место своих подопечных.

В основе рекомендуемых приемов лежит убеждение автора в том, что любая критика, осуждение человека наносят удар по его представлениям о себе, ранят драгоценное для него чувство собственного достоинства. На любую вашу агрессию ученик отвечает репрессией. Всегда надо помнить, что тренер сам проецирует отношение ученика к себе как к личности. Вместо осуждения постарайтесь понять, почему спортсмен ведет себя таким образом? Он не должен быть объектом воспитания. Тренер может критиковать поступки, но ни в коем случае не личность. Это губит творческую активность и понижает самооценку.

Десять главных заповедей для спортсмена, как стать еще удачливее

1. Всегда и везде жди от себя только больших и маленьких побед.

2. Если на тебя свалился успех, сделай всё, чтобы все об этом узнали и убеждай себя в том, что это закономерность.

3. Будь во всем последовательным и принципиальным.

4. Никогда не действуй напролом. По возможности придерживайся советов старших и старайся прислушиваться к ним.

5. Проверяй себя, свои способности и не стремись избегать трудных ситуаций, постарайся их преодолевать.

6. Никогда не заостряй внимания на своих бедах и неприятностях, постарайся избегать мыслей о них.

7. Анализируя конфликт, не пытайся свалить вину на другого - лучше посмотри на себя и подумай, что сделать, чтобы наладить отношения со значимым для тебя собеседником.

8. Относись ко всему серьезнее, но позволяй себе прислушиваться к своим мыслям и чувствам.

9. Не рассматривай неудачу как окончательное поражение и больше работай над собой.

10. Научись любить себя и чаще хвалить!

Поговорим немного о том, как тренеру выбрать правильную дистанцию общения. От этого зависит 90% успеха в любом общении, а уж тем более в педагогическом:

- дистанция может меняться в зависимости от пола и возраста спортсмена;

- обучаемые обычно стараются выбрать большую психологическую дистанцию общения по отношению к тренеру, так как его положение и полномочия выше;

- тренер иногда создает ситуации, при которых нарушается и не регулируется общая со спортсменом психологическая дистанция общения;

- большую роль в успешности общения может также играть стол, который подсознательно связывается нами с высоким положением и властью. Поэтому, если Вы хотите уменьшить психологическую дистанцию и вызвать спортсмена на задушевную беседу, не ведите ее через стол, поскольку именно он порой становится барьером в таком общении и мешает выйти за рамки официального, как бы увеличивая расстояние в нашем восприятии;

- установление личного контакта в этом случае почти невозможно, а настроить собеседника против себя очень легко. Но вот улыбка в данном случае - универсальное средство налаживания контакта;

- если Вы во время разговора приближаетесь к спортсмену, Вы располагаете его к себе и, высказывая свою просьбу, добьетесь желаемой цели беседы.