

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ СПОРТА

1. Введение в социальную психологию. Предмет социальной психологии
2. История развития и становления зарубежной и отечественной социальной психологии.
3. Предмет, задачи и методы социальной психологии спорта.
4. Структура социальной психологии спорта.
5. Социальная психология и спортивная деятельность.
6. Социально-психологическое обеспечение тренировок и соревнований.

1. Введение в социальную психологию спорта. Предмет социальной психологии

Современная наука развивается, подчиняясь двум тенденциям. Во-первых, тенденции к дифференциации науки: она делится на ряд более конкретных научных исследований, что связано с углублением исследования её предмета. Во-вторых, тенденции к интеграции, т.е. слиянию двух прежде далёких научных дисциплин в новую область знания. Социальная психология возникла в результате синтеза научных дисциплин: с одной стороны, социологии и психологии; с другой стороны, психологии личности и психологии общения.

Существуют два подхода к социальной психологии:

1) *интрадисциплинарный*, в рамках которого социальная психология рассматривается либо как часть психологии (при этом акцент делается на изучении личности), либо как часть социологии (при этом основное внимание уделяется изучению групп);

2) *интердисциплинарный*, в рамках которого социальная психология является самостоятельной наукой.

Мы будем придерживаться второго подхода, поэтому важно определить предмет социальной психологии как самостоятельной науки.

О предмете социальной психологии нет общепринятого представления. Это объясняется высокой сложностью, системной и интегральной природой социальной психологии, её фактов, феноменов и закономерностей, а также пограничным положением социальной психологии в системе наук.

Г. М. Андреева предлагает следующее определение социальной психологии.

Социальная психология – отрасль психологии, изучающая психологические явления, возникающие во взаимодействии и общении людей при включении их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей.

Предметом социальной психологии, по мнению Г.М. Андреевой, является *изучение закономерностей поведения и деятельности людей,*

обусловленное включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Конкретизируем содержание предмета социальной психологии. Данная наука изучает **множество социально-психологических явлений**. К важнейшим из них относят:

социально-психологические факты – наблюдаемые или фиксируемые явления социально-психологической реальности, например, факт существования

- целостных объектов социально-психологической реальности – личности и общностей (групп) людей;

- *социально-психологические закономерности* – объективно-существующие устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные зависимости возникновения и динамики социально-психологические явления;

- *социально-психологические механизмы* – превращения, посредством которых совершается действие закономерностей и происходят переходы от причины к следствию;

- *межгрупповые социально-психологические явления* – явления, присущие двум или нескольким группам и отношениям между ними;

- *групповые социально-психологические явления* – явления, принадлежащие разным по масштабу общностям людей: нескольким людям (мик로그руппам), малым и большим группам;

- *личностные социально-психологические явления* – социально-психологические явления, возникающие у отдельных личностей в группах;

- *межличностные социально-психологические явления* – психологические связи между отдельными личностями;

- *социально-психологические процессы* – любые изменения в социально-психологической реальности;

- *социально-психологические состояния* – особенности динамики социально-психологической реальности и её важнейших компонентов в данный момент или за определённый отрезок времени;

- *социально-психологические образования (стереотипы, свойства)* – сформировавшиеся и ставшие устойчиво присущими психологии групп и личностей социально-психологические явления (например, социальные ценности, нормы, привычки, обычаи, социально-психологические свойства личности);

- *общественное сознание* – сознание общества;

- *индивидуальное сознание* – сознание человека, индивида, личности;

- *массовидные социально-психологические явления* – явления, возникающие в неорганизованных общностях людей.

К **основным разделам социальной психологии** относятся:

- психология совместной деятельности и общения;

- психология социальных групп;

- психология межличностных отношений;

- социальная психология личности.

Задачи социальной психологии:

1) *в области теории:* разработка социально-психологических концепций, адекватных социальной действительности; участие в комплексном изучении человека и социальных процессов; обобщение эмпирических данных и различных теорий, определение перспективных направлений социальной психологии;

2) *в социальной практике:* разработка социально-психологических методов влияния на личность и группу; повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических ресурсов; участие в разрешении острых социальных проблем человечества.

Социальная психология взаимосвязана с общественными науками: общей психологией, социологией, философией, педагогикой.

2. История развития и становления зарубежной и отечественной социальной психологии

Социальная психология, как и психология в целом, имеет длительную предысторию, но короткую историю. Уже на заре развития человечества люди знали и использовали ряд социально-психологических явлений и закономерностей. В различных системах древних религий находили применение способы воздействия на массовые настроения, например, заражение и внушение. Из поколения в поколение передавались табу, обряды. Древним ораторам были известны определённые секреты убеждения и привлечения внимания публики. Все эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях («социально-психологическое мышление»). На данном этапе развития социально-психологического знания (назовём его **донаучным**) знания, воззрения и их применение были слиты в одно целое.

В древности социально-психологические проблемы рассматривались в рамках философских воззрений. В античности это были взгляды Платона, Аристотеля, в философии Нового времени – системы Т. Гоббса, Дж. Локка, К. Гельвеция, Ж.-Ж. Руссо, Г. Гегеля.

Второй этап формирования социально-психологических знаний можно обозначить как **философский**. Для него характерно постепенное расщепление социально-психологического знания на теоретическое и прикладное.

Период, непосредственно предшествующий становлению социальной психологии как науки (середина XIX века) связан, прежде всего:

- с развитием языкознания: в эпоху бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов;

- с накоплением значительных фактов в области антропологии, этнографии, археологии (без социальной психологии накопленные сведения было невозможно интерпретировать);

- с успехами и потребностями криминологии (развитие капиталистических общественных отношений способствовало появлению новых форм противоправного поведения, требовалось найти объяснение их причин);

- со становлением массового производства и развитием городов.

Американский психолог Т. Шибутани отмечал: *социальная психология стала независимой наукой потому, что специалисты различных областей знания были не в состоянии решить некоторые свои проблемы.*

В этот период возникает психологическое направление в социологии и намечается встречное движение социологии и психологии, развивавшейся в это время в основном как психология индивида. На **феноменологическом** этапе социально-психологические феномены (поведение толпы, народный дух, подражание, внушение и другие) выделяются в самостоятельный класс социально-психологических явлений, для их изучения разрабатываются специфические способы и приёмы исследования.

Датой зарождения социальной психологии считается **1859г.**, когда германский языковед **Г. Штейнталь** и философ **М. Лацарус** начали издавать на немецком языке журнал «*Психология народов и языковедение*», где была опубликована их статья «*Вводные рассуждения о психологии народов*».

В этот период зарождаются первые **социально-психологические концепции**. Среди них:

1) *Психология народов* (Германия, **М. Лацарус** и **Г. Штейнталь**). По мнению авторов, главной движущей силой истории является народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, мифологии. Задача социальной психологии – познать психологическую сущность народа, открыть законы, по которым протекает его деятельность. Идеи психологии народов развивал также В.Вундт. Его многотомный труд "Психология народов" (т. 1-10, 1900-20) является одним из первых опытов этнопсихологии, он содержит психологическое истолкование мифа, религии, искусства.

2) *Психология масс* (Франция – социолог и криминалист **Г. Тард**, социальный психолог **Г. Лебон**; Италия – юрист **С. Сигеле**). Социальное поведение можно объяснить при помощи идеи подражания. Авторы акцентировали внимание на противопоставлении психологии масс и элиты общества, основываясь на криминальной практике и аффективных моментах поведения людей.

В **1895 г.** вышла работа **Г. Лебона** «Психология масс», в которой автор анализировал изменения, которые происходят в поведении людей при включении их в массу (толпу). Автор приходит к выводу, что «масса» по своей природе хаотична, поэтому ей необходим вождь, роль которого выполняет «элита» (подробнее об этом – в лекции 8). Выбор психологии масс в качестве предмета исследования у данных авторов не случаен: период конца XIX – начала XX века считался «эрой толпы». Г. Лебон считал революционное движение иррациональным движением масс.

3) *Теория инстинктов социального поведения* (английский психолог **У. Макдугалл**). Причины поведения людей У. Макдугалл видел во врождённых инстинктах, внутренним выражением которых являются эмоции. Из инстинктов выводятся все социальные учреждения и общественные процессы. Движущей силой индивида и человечества, согласно данному автору, являются иррациональные, бессознательные влечения. Индивидуальные различия между людьми обусловлены репертуаром инстинктов.

В 1908 г. вышла работа У. Макдугалла «Введение в социальную психологию». В этом же году вышла «Социальная психология» американского социолога **Э.Росса**. Основная идея данных книг: поведение людей, их общение, взаимодействие – всё это происходит в рамках социальной психологии. Хотя ни один из авторов не предложил чёткого определения социальной психологии как науки, тем не менее, выход в свет этих книг означал, что социальная психология окончательно утвердилась как наука.

В начале XX века центр исследований в области социальной психологии переместился в США. Для американской психологии было характерно большое количество эмпирического материала («Мы объелись фактами», – отмечал Д. Хоманс). *В США социальная психология превращается в экспериментальную науку, приобретает прагматическую направленность, при этом главное внимание начинает уделяться изучению малой группы.*

Сфера исследования социальной психологии стала более отчётливой в первые десятилетия двадцатого века. Немалый вклад в её развитие внесли складывающиеся в этот период школы и направления психологии. Так, в рамках **психоанализа** была разработана оригинальная *теория социализации*, т.е. процесса овладения навыками общественного поведения. В качестве механизмов этого процесса рассматривались идентификация и интериоризация.

Бихевиоризм привнёс в социальную психологию представление о *важности для воспитательного процесса внешних обстоятельств, окружающих условий, в которых находится ребёнок.* Одной из центральных проблем в рамках данного направления является *проблема научения* – приобретения индивидом опыта посредством проб и ошибок. Можно выделить четыре основных закона научения:

- закон эффекта: из всех реакций на одну и ту же ситуацию закрепляется и становится доминирующей только та, которая сопровождается положительными эмоциями от стимулирования, награды или другого позитивного подкрепления;

- закон упражнения: реакция на ситуацию закрепляется пропорционально частоте, силе и длительности повторения;

- закон готовности: посредством упражнений можно улучшать готовность организма к соответствующим реакциям; к проведению соответствующих нервных импульсов;

- закон ассоциативного сдвига: если при одновременном действии раздражителей один из них вызывает положительную (отрицательную) реакцию, то и другой, до этого относительно нейтральный раздражитель приобретает способность вызывать ту же реакцию.

С позиции **когнитивизма** социальное поведение человека объясняется преимущественно с помощью познавательных процессов. Ведущая социально-психологическая проблема когнитивизма – принятие решений.

Интеракционизм, позднее – *символический интеракционизм*, рассматривает социальные аспекты взаимодействия между людьми в процессе деятельности и общения. *Одна из основных идей: личность всегда социальна и не может формироваться вне общества.* В рамках данного направления особое внимание уделялось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов, выраженных в тех или иных знаковых системах, важнейшей из которых является язык. В широком понимании символ – это слово, жест, знак. Развитие личности рассматривается в интеракционизме через усвоение различных знаковых систем.

В двадцатые годы XX века начинается научный этап социальной психологии. В этот период активно проводятся экспериментальные исследования (к примеру, эксперименты с группами В. Мёде (1920), исследования В.М. Бехтерева о влиянии групповой деятельности на психические процессы).

В **1918-1920 г.г.** опубликовано пятитомное исследование **У. Томаса, Ф. Знанецкого** «Польские крестьяне в Европе и Америке». Авторы впервые ввели в научный обиход термин «социальная установка».

В **1924 г.** выходит в свет книга **Ф. Оллпорта** «Социальная психология», которая включает теоретическую и экспериментальную часть. Ф. Оллпорт впервые ввёл термин «социальное влияние».

Значительный вклад в развитие зарубежной социальной психологии внесли **К.Левин** (теория «поля», 1932), **Ф.Хайдер** (разработка основ теории каузальной атрибуции в работе «Психология межличностных отношений», 1958), **Л.Фестингер** (теория «когнитивного диссонанса», 1959), **Дж.Тибо и Г.Келли** (книга «Социальная психология групп», 1959).

В СССР до конца 60 г.г. прошлого века социальная психология считалась «буржуазной» наукой. Лишь в **1966 г.** на психологическом факультете Ленинградского университета началось **чтение курса марксистско-ленинской социальной психологии**, при этом отношение к данной науке оставалось подозрительным. Советские социальные психологи были вынуждены ограничиться двумя видами деятельности: критикой «буржуазной социальной психологии» и попытками наполнить западные социально-психологические теории «марксистско-ленинским» содержанием. Вплоть до сегодняшнего дня на постсоветском пространстве популяризация социальной психологии преобладает над её развитием.

В России проблемы социальной психологии исследовались Г.М. Андреевой, А.В. Петровским, Л.И. Уманским, Р.Л. Кричевским и другими. В

белорусской социальной психологии выделяются такие направления исследований, как развитие социометрического подхода (Я.Л. Коломинский), социальная психология детского коллектива (Я.Л. Коломинский, Т.В. Сенько), педагогическое общение (С.В.Кондратьева), проблема социально-психологической адаптации человека к кризисным событиям (Л.А.Пергаменщик), социальная психология производственного коллектива и личности (В.И. Секун), агрессивное и асоциальное поведение (И.А. Фурманов), методология и методы социальной психологии, социальная психология личности и межличностного взаимодействия, кросс-культурная социальная психология (В.А. Янчук), социально-психологические проблемы группы дошкольников (Л.В. Финькевич, А.М. Счастливая), психология совместной деятельности и педагогического общения (А.А. Амельков, С.С.Харин).

1. Предмет, задачи и методы социальной психологии спорта.

Социальная психология спорта исследует закономерности психической деятельности отдельных людей и коллективов в условиях тренировок и соревнований.

В самой сущности спортивного коллектива заложено стремление постоянно совершенствовать формы организации и деятельности, непрерывно двигаться вперед, видеть поступательное развитие спорта, намечать и решать все новые и лучшие задачи. Для спортивного коллектива характерно вовлечение всех своих членов в активную работу по решению общих его задач. Это могут быть конкретные вопросы методики повышения спортивного мастерства, технического и тактического совершенствования членов коллектива, поддержание на высоком уровне достигнутого положения среди других коллективов и др. Наряду с этим коллектив ставит перед собой также цели и задачи, направленные на общее развитие того или иного вида спорта: не только применение уже известных средств и методов тренировки, но и проверку их на опыте, развитие и совершенствование. В состав спортивного коллектива входят не только спортсмены, но и тренеры, врачи, массажисты, научные и технические сотрудники. Без их участия в общей работе коллектив не может развиваться нормально. Особенности спортивного коллектива находят свое отражение и в его организационной структуре. Формы такой организации различны, но при всем их многообразии у них есть некоторые общие черты. В ряде коллективов в связи с их особенностями избирают представителя команды, который обязан руководить работой коллектива и представлять его в других организациях. В спортивном коллективе господствует дух высокой взаимной требовательности и в то же время глубокого уважения к личности каждого члена коллектива. В нормально развивающемся коллективе личные интересы его членов совпадают с общими интересами коллектива. Члены коллектива испытывают чувство гордости за свой коллектив, выражающееся в стремлении быть активным участником его деятельности. Характерными чертами отличается и общий стиль жизни и деятельности спортивного

коллектива. В нем нет места упадочническим настроениям даже в исключительно трудных случаях жизни. Спортивный коллектив отличает здоровый оптимизм, выражающийся в радостных чувствах и настроениях, связанных с участием в общей деятельности коллектива, творческом подъеме, крепкой дружбе между членами коллектива.

2. Структура социальной психологии спорта.

Социальная психология спорта призвана раскрывать закономерности психической деятельности спортсменов и тренеров в конкретных специфических условиях тренировок и соревнований, чтобы с помощью специальных психологических методов и средств сделать процесс подготовки и участие спортсменов в спортивной борьбе оптимальным и продуктивным.

Разделы социальной психологии спорта:

- социализация личности спортсмена
- психология межличностных отношений в спорте
- социальная психология спортивных групп
- психология управления спортивной командой
- диагностика социально-психологических явлений в спортивной команде.

3. Социальная психология и спортивная деятельность.

Спортивная деятельность весьма специфична: она существенно отличается от других видов деятельности, во-первых, целями, а во-вторых, способами их достижения. Что включает в себя область спортивной деятельности? Это подготовка к соревнованиям (тренировка) и участие в них, требующие от спортсменов специальных качеств, навыков, знаний и умений и предельного напряжения физических и духовных сил. Общение внутри спортивных команд или групп тоже весьма специфично, и управление ими требует специальных знаний и умений, поэтому психология спорта учитывает положения общих психологических знаний, но строится в основном на результатах собственных исследований. В ней выделяются свои разделы психологии: обучение и воспитание в спорте; физическая, техническая и тактическая подготовка спортсменов; психологические особенности личности спортсмена, тренера, руководителя спортивной команды (группы), психология спортивного коллектива, психодиагностика и спортивная психогигиена и др. Большое значение для спортивной практики имеют разделы, в которых изучаются особенности отдельных видов спорта (психология плавания, пулевой стрельбы, футбола, шахмат и т.д.). Особое место в психологии спорта занимает решение проблем, существующих в соревновательной деятельности по отдельным видам спорта.

Спортивные науки призваны создавать сферу теоретических знаний в области спортивной деятельности человека. Они направлены на разработку основ физической, технической и тактической подготовки и деятельности

спортсмена для создания оптимальных условий индивидуальной и коллективной готовности к соревнованиям и успешного выступления в них. Если говорить о психологической основе подготовки спортсменов к соревнованиям, то следует помнить, что именно психология, как наука, изучает закономерности поведения, состояния и деятельности человека в целом. Спортивная сфера деятельности не является исключением. Многочисленные научные исследования показывают, что спортивная деятельность находится в большой зависимости от психологических факторов и процессов, состояний, поведения человека: его мотивационной и эмоциональной сфер, индивидуальных способностей, темперамента и черт характера, волевых качеств и функциональных особенностей мышления, памяти, внимания и т.д. Итак, можно сделать вывод, что психология спорта не случайно выделена как отдельная наука, призванная изучать специфический, глубоко особый вид деятельности человека – спорт

6. Социально-психологическое обеспечение тренировок и соревнований.

Основу спортивной деятельности составляют две взаимосвязанные стороны: тренировки и соревнования. Поэтому термин «психологическое обеспечение спортивной деятельности» относится в основном к тем психологическим основам, которые связаны с осуществлением тренировок и соревнований.

Спортивная деятельность, как и любая другая, требует психологического обеспечения. Суть его состоит в том, чтобы обеспечить развитие и совершенствование нервно-психических механизмов, регулирующих движения, переживания и поведение. Таким образом, психологическое обеспечение спортивной деятельности — это комплекс мероприятий, направленных на специальное развитие, совершенствование и оптимизацию систем, которые регулируют психическую функцию организма и поведение спортсмена, решая при этом задачи тренировки и соревнований.

Спортивная деятельность имеет все признаки и содержательные характеристики общения между людьми, построенного на двигательном, психомоторном и идеомоторном базисе социальной жизни. Даже в индивидуализированных видах спортивной деятельности, таких как спортивная стрельба, подводное ориентирование, прыжки с парашютом и др., спортсмены вступают в соревновательное общение друг с другом по определенным правилам. В командных же видах спортивной деятельности, например в спортивных играх, психологические закономерности общения, взаимоотношений и психологической атмосферы в командах, взаимопонимания между спортсменами, командой и тренером являются определяющим фактором сплоченности команд, а следовательно, и фактором спортивного успеха. Социально-психологические исследования в спорте ставят целью изучение влияния различных форм и видов общения и взаимоотношений участников различных спортивных групп, команд, клубов, спортивных организаций на соревновательную успешность спортсменов.

Тема 2. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ СПОРТСМЕНА

1. Личность как субъект и объект общественных отношений в спорте.
2. Групповое взаимодействие как фактор социализации личности спортсмена.
3. Особенности социализации личности спортсмена.
4. Социальные нормы и спортивная деятельность.
5. Личность и ее формирование в процессе занятий спортом.
6. Агрессия и агрессивность спортсменов.
7. Факторы, способствующие формированию агрессивного поведения.
8. Социализация агрессивности и условия снижения агрессивности.
9. Влияние общественного внимания на развитие личности спортсмена.
10. Эффект соперничества как социально-психологическое явление.
11. Спортивная этика.
12. Социальная психология тренерской деятельности.

1. Личность как субъект и объект общественных отношений в спорте.

Механизмы формирования личности. Л.С.Выготский отметил особую роль двух способов формирования и динамики развития личности: присваивания и требовательности. Согласно первому из них личность формируется под влиянием оценок значимых для нее людей и групп. Человека, проявляющего исключительную работоспособность, считают трудолюбивым, настойчивым. Эти качества личности как бы присваиваются ему подобно званиям, наградам. Механизм требовательности предполагает реальную возможность поставить условия, предъявить требования тому или иному человеку, тем самым побуждая его к проявлению необходимых качеств. Несмотря на очевидную простоту воспитания на основе присваивания и требовательности, оба механизма весьма эффективны. Необходимо только, чтобы присваивание было обоснованным (базировалось на реальных фактах деятельности), а требовательность была воспринята как необходимая и достаточная для успеха деятельности.

Стратегии формирования личности. В спортивной деятельности особенности личности сопряжены с выбором стратегии их реализации: стратегией индивидуализации и стратегией избавления от недостатков. Стратегия индивидуализации предполагает всесторонний учет индивидуальных особенностей личности, формирование индивидуального стиля деятельности, в котором не просто учитывается весь комплекс свойств психики спортсмена, но и нарабатываются приемы деятельности, в которых наиболее выгодным способом реализованы конкретные особенности, причем эти особенности ценятся самим спортсменом.

Допустим, теннисист обладает высокой подвижностью нервной системы. В этом случае для него более предпочтительным стилем игры будет частая смена тактики, выходы к сетке, высокий темп игры. Если у спортсмена инертная нервная система, то для него более желательной будет игра в спокойном темпе, с длительным розыгрышем каждого мяча. Исход

встречи этих игроков между собой будет зависеть от того, насколько каждый из них сможет «навязать» свою игру сопернику, насколько инертному будет позволено быть инертным, а подвижному — подвижным.

Стратегия избавления от недостатков и опоры на сильные стороны психики не менее известна и приемлема для спорта. Она базируется на пластичности свойств нервной системы, которые, как известно, пластичны до определенной степени. Тем не менее диапазон пластичности существует и вполне возможно, что спортсмен со слабой нервной системой или несмелый со временем станет более смелым и научится действовать в стандартных спортивных ситуациях подобно человеку с сильной нервной системой.

То же самое можно сказать о характере и способностях. Можно подобрать подходящие для спортсмена вид спорта, амплуа, выработать индивидуальный стиль деятельности, а можно пойти по пути искоренения недостатков, воспитания желательных для спорта особенностей личности, преодолевая естественное «сопротивление» его природной психической организации. В соответствии с идеями самореализации личности задачами тренера и самого спортсмена являются обеспечение максимальной реализуемости задатков и одаренности в соответствующем виде деятельности, нахождение своего места в спорте, применение своих сил, особенностей и возможностей. Если этого не происходит, то у спортсмена со временем образуется личностный синдром, который не всегда способствует успешному решению соревновательных задач, нередко приводит к неоправданной тревожности, высокой вероятности срыва, скованности в поведении, недовольству собой.

2. Групповое взаимодействие как фактор социализации личности спортсмена

Подобно любой малой группе, рассматриваемой в социальной психологии, команда характеризуется межличностными отношениями ее членов. Эти отношения могут быть формально четко регламентированы контрактом с клубом или быть практически несущественными, например в командах, создаваемых из игроков во время отдыха на пляже.

Имеет смысл выделение хотя бы трех видов формальных отношений: жесткого членства, умеренно структурированного членства и свободного членства. Примером первого служат профессиональные команды, примером второго — школьные команды, примером третьего — команды, отдыхающих на пляже, группы случайных людей во время массовых культурных мероприятий.

Между членами команд могут быть неформальные, дружеские, приятельские отношения и прекрасное игровое понимание, выработанное годами тренировки, и именно эти отношения будут составлять основу взаимодействия во время игры. В данном случае критериям взаимодействия могут выступать выраженность симпатий или антипатий, степень реализации субъективных, неформальных отношений, эмоционального переживания спортивных ситуаций.

Специфика вида спорта или соревновательного упражнения может потребовать от участников соревнований сотрудничества, внесения своего вклада в успех команды (как в стрельбе, метаниях, прыжках, эстафетах) или взаимодействия (как в баскетболе, хоккее, футболе). При этом главным условием взаимодействия становится соответствующая степень организованности команды. Если для победы в лыжной эстафете достаточно проявить индивидуальное мастерство и желание успешного выступления всей команды, то для победы в большинстве спортивных игр или в других видах командных состязаний этих факторов может оказаться недостаточно. Для этого необходимо владение приемами совместных действий. В ряде видов спорта возможен выбор между сотрудничеством и взаимодействием. Например, в теннисе, бадминтоне известно немало игроков, которые не могут похвастаться индивидуальными победами, но с успехом выступают в парах и микстах, имеют победы над прославленными чемпионами в одиночных разрядах.

Несмотря на значительную условность предпринятых аналитических вариантов оценки взаимодействия в командах, представляется возможным назвать ряд основных характеристик, требующих учета при осуществлении воспитательного процесса. К ним относятся: уровень притязаний, потребность в достижениях, групповая сплоченность, потребность в общении, устойчивость состава групп и их численность, внутригрупповое и межгрупповое соревнование, физическое взаимодействие.

Уровень притязаний — одна из важнейших характеристик личности, определяющая относительно устойчивый уровень надежды на успех в деятельности. При этом не всегда для надежды на успех есть реальные предпосылки или, напротив, низкий уровень притязаний сопряжен со слабой уверенностью в успехе несмотря на реальный шанс победы. Оптимальным для спорта следует признать слегка завышенный уровень притязаний, на грани адекватного и высокого.

Потребность в достижениях характеризует зависимость спортсмена и команды от условий, связанных со спортивными достижениями. Есть команды, которые рады даже просто возможности участия в соревнованиях (но не все хотят с ними соревноваться), есть команды, готовые ради победы почти на все (но с ними тоже мало кто желает встречаться), есть команды, которые могут реально поставить посильную, но интересную для себя задачу, учитывая реальную подготовленность соперника и свои возможности, ставя перед собой цели и действуя в зоне ближайшего развития (по Л.С.Выготскому). Более предпочтительным для спортивного взаимодействия следует признать последний вариант, хотя его осуществление на практике представляется довольно сложным, поскольку не всегда потребность в достижении равномерно распределяется между членами команды, у каждого может найтись повод для большей или меньшей ценности победы в конкретном соревновании. Тем не менее опытные наставники команд находят даже плюсы в такой разнице потребности в достижении, в различном вкладе каждого спортсмена в общий успех.

«Групповая сплоченность» — термин, заимствованный из социометрической концепции. Он означает степень совпадения мнений группы по поводу межличностных отношений. Повторяя эти измерения через некоторое время, можно определить динамику групповой сплоченности. Важным моментом диагностики групповой сплоченности является формулировка вопроса о предпочтении того или иного спортсмена. Некорректно сформулировав вопрос, можно даже ухудшить реальные отношения, повлиять на групповую сплоченность, особенно если беседа по поводу диагностики будет проходить в обидной для кого-либо форме.

Потребность в общении, как правило, рассматривается параллельно с изучением потребности в достижениях, поскольку не всегда благоприятный для общения климат в команде может сопровождаться успехом деятельности и, напротив, не всегда конфликт в команде, минимальное общение приводят к неудаче. Динамика общения и достижений выглядит порой парадоксально. Как правило, более или менее успешно выступающие команды (как испытывающие умеренные стрессы) стремятся избежать дальнейшего снижения уровня достижений и поэтому склонны к сближению, сплоченности и более интенсивному общению.

Устойчивость состава групп и их численность как факторы взаимодействия были проверены в специальном исследовании по перетягиванию каната. Было установлено, что присоединение усилий каждого нового дополнительного участника не только не повышает совокупное усилие, но и снижает его на 10 %. Не раз доводилось видеть, как десяток мальчиков, морщась от тяжести, несли небольшую яхту весом около 40 кг. Ясно, что лишь несколько человек действительно несли судно, хотя то, что им тяжело, демонстрировали все.

Аналогичные процессы сопровождают любое появление нового игрока, участника команды, поскольку можно «списать» на него причину неудачи, раствориться в общей массе (особенно при большой численности команд). Такое никогда не случается, если работа выполняется вдвоем. Экспериментально установлено, что существует высокая корреляционная зависимость между постоянством состава и успешностью выступлений команды. В состав команд чаще включались ветераны и реже — линии и звенья новых игроков.

Внутригрупповое и межгрупповое соревнование — социально-психологические феномены, которые обнаруживаются в группах, создаваемых для сотрудничества. Соревнование чаще всего носит негласный характер и возникает между членами группы, воспринимающими партнеров как равных по способностям (в пределах 25 — 30 %) или в ситуации необходимости сотрудничества. Соревнование, соперничество может приносить удовлетворение даже в случае проигрыша. Оно способствует установлению хороших межличностных отношений. Лица, отчетливо воспринимаемые как более способные, как правило, стараются повысить компетентность остальных, а те, в свою очередь, охотно обучаются. В условиях соревнования плохо освоенные навыки выполняются хуже, а хорошо

усвоенные — лучше. Большое число участия в соревновании либо притупляет интерес к соперничеству, либо приводит к ухудшению деятельности. По некоторым данным мужчины лучше реагируют на условия соревнований, чем женщины.

Физическое взаимодействие предполагает необходимость согласованных во времени и интенсивности физических усилий между участниками команды. Исследования показали, что этот фактор взаимодействия мало зависит от уровня владения навыками, используемыми в совместном действии. В видах спорта, требующих моторного взаимодействия, необходима специальная проверка способности координирования своих действий с действиями партнеров. Успешное физическое взаимодействие зависит от симпатий к партнерам и психической напряженности в ситуации взаимодействия.

3. Особенности социализации личности спортсмена

Первой научной работой, посвященной социальным проблемам личности в спорте, была книга Р. Мартенса «Социальная психология и спорт» (1975). В ней проблеме социализации личности в спорте посвящено несколько глав. Особое внимание Р. Мартенс обращает на такие факторы социализации, как культура (этническая), семья, ровесники, школа, социальный статус.

Говоря о влиянии спорта на социализацию личности, Л. Апциаури пишет о том, что человек, появившись на свет как биологическое, природное существо, обретает свою социальную сущность, становится личностью путем социализации. Последняя представляет собой процесс усвоения индивидуумом социокультурных норм и ценностей того общества, к которому он принадлежит. Одновременно с этим усвоением человек обучается разнообразным функциональным ролям — возрастным, семейно-родственным, профессиональным. Именно благодаря социализации каждый человек включается в социальные отношения, интегрируется в социальную систему.

В современной западной социологии утвердилось представление о социализации как о наиболее важной части общего процесса становления личности — той его части, которая «ответственна» за формирование наиболее общих и значимых, распространенных и устойчивых черт личности. Эти черты проявляются в социально организованной деятельности индивида и реализуются через те или иные конкретные социальные роли. Изучение каждой роли происходит под влиянием социализирующих агентов (родителей, учителей, тренеров, сверстников и др.) в различных сообществах (семье, школе, команде), каждое из которых характеризуется своей системой норм и ценностей, отраженных в социальных моделях поведения.

Обращая внимание на социальное значение профессионального и олимпийского спорта, следует отметить, что они создают специфические условия для социализации. Здесь также существуют агенты, модели поведения и социальные взаимодействия. Спортсмен является членом

команды и субкультуры и не может избежать влияния принятых норм поведения. Он социализируется в различные роли через процессы имитации и идентификации. Каждая роль более или менее ограничена и определена.

Успех на любой стадии процесса социализации обеспечивается наличием у спортсмена по крайней мере трех поведенческих установок: экспектации (ожидания), готовности к изменению поведения и желания соответствовать ожиданиям. Эти установки разрабатываются и обосновываются с учетом потребностей социальной среды. Идеальной областью воспитания личности выступают физическое воспитание и спорт. Здесь педагогический процесс формирует личность в рамках таких социальных моделей поведения и ролей, которые соответствуют социально-политическим установкам и экономическим потребностям того общества, к которому она принадлежит, а также национально-региональной ментальности.

Учитывая специфику олимпийского спорта, его ценностей и идеалов, необходимо различать социализацию личности в спорте и через спорт. Первая связана с изучением и приспособлением личности к специфическим ценностям, социальным структурам, предписаниям, к освоению определенных ролей в спорте. Социализация же через спорт предусматривает познание, адаптацию личности к сложной системе ценностей, норм, предписаниям, существующим в окружающей социально-политической среде.

В спорте высших достижений социализация имеет особое содержание, которое обусловлено определенными стереотипами идеализированных «спортсменов-профессионалов». Они определяются рядом ценностей: личный успех, активность и упорный труд, эффективность и полезность, прогресс, успех и признание как признак благополучия, уважение к науке и др. Личность, хорошо приспособленная социально, стремится к успехам в спорте, личной жизни в большей степени, чем менее социально приспособленная. Спорт и родственные виды активности высвобождают скопившиеся в человеке напряжение социально приемлемыми путями, развивая социальное мышление. Спорт как социальный институт и его отдельные элементы (спортсмен, тренер, ценностные ориентации, интересы и т. д.) в процессе социализации трансформируются в специфические социокультурные стереотипы, отражающие модели поведения и образа жизни. Социокультурные стереотипы проникают в субкультуру и различные социальные институты, такие как образование, политика, студенческая среда, быт и т. д.

Спорт уже в силу своей природы и особенностей заранее предполагает определенную социализацию. Акцент традиционно делается на социальные ценности, которые приобретает личность в процессе занятий спортом, в особенности олимпийским, и которые связаны с воспитанием характера, гуманистических идеалов, спортивной этики и т. д. Если мы представим спорт и игру как своеобразный микромир, социализирующий человека в определенных ситуациях, то становится понятно, что, отражая реальную

ситуацию, устанавливая правила поведения, процесс социализации формирует модели поведения и в какой-то степени их регулирует.

Можно определить модели социализации в спорте, основным элементом которой является склонность к выполнению роли; семья, школа, сверстники — главные агенты социализации. На личность оказывают влияние три социальные системы: семья, сверстники, тренеры. В среде мальчиков только сверстники обладают социализирующим влиянием, у девочек ни одна из этих систем не является значительной. Отцы, сверстники и учителя представляют собой факторы, обуславливающие вовлечение мальчиков в занятия спортом. Среди них только отцы (65,0 %) определяют социализацию мальчиков и девочек в спорте. Спорт имеет особое значение социализации юношей, как участвующих в спортивных соревнованиях (52,1 %), так и наблюдающих (47,9 %) за ними.

Социализация допускает, что спорт морально и этически развивает человека: с одной стороны, приобщает его к гуманистическим ценностям, всесторонне развивает личность, с другой — объясняет существующую ситуацию в профессиональном спорте.

Таким образом, исследования проблемы «Социализация и спорт» показали, что социализация — непрерывный процесс. Наиболее интенсивно она осуществляется посредством спорта, выражается в изменении модели поведения и в конкретизации базовых ценностных ориентаций. Спортсмены в процессе социализации оценивают и осваивают нормы поведения. В спорте человек овладевает определенными навыками и формирует мотивацию поведения. На различия в осуществлении социализации личности решающее влияние оказывают особенности субкультуры и традиции воспитания.

4. Социальные нормы и спортивная деятельность.

Групповые привычки — нормы малых групп. Появляются и продолжают существовать только в малых группах (семьях, спортивных командах, дружеских компаниях).

Общие правила — нормы больших групп (общества в целом). Это манеры поведения, традиции, этикет. Каждая социальная группа обладает своими обычаями, правилами поведения, традициями. Существуют манеры поведения пожилых людей, национальные обычаи.

Нормативность социального поведения напрямую связана с ролевыми функциями человека в обществе в целом, социальной группе. Эти функции определены его статусом в такой группе. Социальная норма, прививаемая человеку, группе и обществу, диктует поведение, которое будет ожидаемо. Формируются стереотипы, виденье человеком своего должного поведения.

Социальные нормы.

Разделяют социальные институты на конвенции (или стратегии), нормы и правила. Социальные конвенции описывают обыденное и повседневное поведение, которое не подразумевает применение санкций или запретов. Норма — это тип социального института, который носит обязательный характер и выражает запрет, требование или разрешение. Правило включает

в себя не только обязательное требование или запрет, но и санкцию за его несоблюдение. Создание в обществе системы соблюдения правил должно включать наказания для тех, кто их не соблюдает.

Норма — это «промежуточный» социальный институт, переходная социальная форма от правил к конвенциям, подразумевающая постепенный отказ от социального принуждения.

Функции социальных норм:

интегрирование индивидов в группы, а группы в общество;

регулирование общего хода социализации;

контролирование девиантного поведения;

формирование моделей, эталонов поведения.

Социальные нормы — это обязанности одного человека по отношению к другому или другим людям. Ограничение учеников общаться с директором школы чаще, чем со своими учителями, обязывает каждого ученика выполнять требуемые нормы поведения, определённые обязательства с другими учениками, учителями и директором школы. Следовательно, социальные нормы определяют формирование сети социальных отношений группы, общества.

Социальные нормы — это ожидания малой группы, большой группы, общества в целом. От каждого человека, соблюдающего социальные нормы, окружающие ждут определенного поведения. Когда пассажиры общественного транспорта сначала выходят из него, а лишь затем другие входят, появляется организованное взаимодействие. При нарушении нормы возникают столкновения и беспорядок. Следовательно, социальные нормы определяют формирование системы социального взаимодействия, которая включает мотивы, цели, направленность субъектов действия, действие, ожидание, оценку и средства.

Социальные нормы выполняют собственные функции в зависимости от того, в каком качестве они себя проявляют:

как стандарты поведения (правила, требования, обязанности);

как ожидания поведения (стереотипы, реакция других людей).

Социальные нормы имеют всеобщий характер. Социальная норма, фиксируя какое-либо правило поведения, влияет не на конкретного индивида, а на всех людей, находящихся в аналогичных ситуациях. Для социальных норм характерны:

неопределённость адресата (тому, кто находится в конкретном качестве, в конкретных условиях, предусмотренных социальными нормами);

универсальность применения (в актах общественных отношений, производства, обмена, взаимодействия индивидов);

многократная повторяемость (критерий исторического процесса, обозначающий закономерность развития).

Социальная норма фиксирует акт деятельности, который на практике утвердился в жизни. Следовательно, совершённые поступки становятся негласным правилом. Социальная норма определяет формирование целенаправленной деятельности каждого индивида, которая определена

объективными факторами. Эти факторы придают социальным нормам так называемую «объективную властность».

Социальные нормы предполагают и относительную свободу человеческого поведения, которую каждый человек ощущает, когда поступает в соответствии с социальными правилами, хотя мог бы и пренебречь ими. В то же время, когда человек нарушает правила поведения, он должен быть готов подвергнуться определенного рода санкциям, применяя которые, общество обеспечивает уважительное отношение индивидов к общественным правилам.

При помощи социальных норм общество стремится обеспечить осуществление определённых общественных функций. Осуществление этих функций представляет общественный интерес. Этот общественный интерес не обязательно является, в полном смысле слова, интересом преобладающей части общества. Однако он является общественным в том смысле, что при помощи социальных норм обеспечивает координацию и согласование действий индивидов для того, чтобы успешно разворачивался, прежде всего, процесс общественного производства, обеспечивающий существование общества на данной ступени его развития.

5. Личность и ее формирование в процессе занятий спортом.

Э.Майнберг пишет о том, что социальная психология спорта исследует прежде всего процессы физической социализации, поскольку она ставит типично педагогические проблемы, при этом всегда имея в виду общую социализацию человека. Физическая сторона является лишь одним из моментов процесса социализации вообще. Частное и общее здесь взаимосвязаны. Превращение физической социализации в изолированную тему неминуемо приведет к неверным оценкам. Он предполагает, что именно семья влияет на двигательную социализацию, побуждая, требуя и ограничивая двигательную активность ребенка. Но ведь учителю физкультуры, а также тренеру важно знать, что он постоянно имеет дело с учащимися или спортсменами, двигательное поведение которых также может определяться различной моторной социализацией в рамках семьи.

К социализации относится также выработка определенных мотивов, установок и позиций в соответствии с определенными критериями, нормами и ценностями. Поэтому понятно, что семья, будь то сами родители или братья и сестры, помогает формировать представление ребенка о спорте, закладывая их на всю жизнь.

Результаты, полученные группой немецких ученых, позволяют предположить, что пример родителей, активно занимающихся спортом, оказывает влияние на развитие у детей интереса к спорту. Установлено, что 55 % опрошенных спортсменов сообщили, что и их родители занимались спортом, а 22 % даже выступали в большом спорте и ставили рекорды. При опросе девушек было установлено, что родители спортивно активных дочерей часто занимались спортом. Если среди отцов неактивных в спортивном отношении девушек только 8 % сами занимались спортом, то

среди спортивно активных девушек таких отцов 25 %⁴. Увлеченность спортом растет по мере повышения социального статуса человека, одновременно с этим в зависимости от того, к какому слою общества принадлежит человек, часто меняется и стиль воспитания. Он сам по себе может пробудить у детей ярко выраженный интерес к спорту, а не только пример родителей, занимающихся спортом.

Это предположение в высшей степени интересно в педагогическом отношении. Для учителя физической культуры важно иметь в виду, что поведение учеников обусловлено влиянием социальных структур. Часто при этом учителя призывают взять на себя роль «агента» социализации, в обязанности которого входило бы компенсировать имеющиеся недостатки моторной социализации. Учитель физической культуры, прежде всего в начальных классах, должен учитывать уровень развития моторики у детей различного социального происхождения. Поскольку моторика в большей степени зависит от упражнения, учитель физической культуры, создав благоприятные условия для обучения, сможет компенсировать существующие недостатки в двигательной активности детей. Однако социальное происхождение учеников еще не есть фактор, который полностью определяет моторные качества учеников.

Существует эмпирически доказанная связь между спортивными интересами родителей, братьев и сестер, предпочтениями различных возрастных групп ровесников и увлеченностью спортом отдельной личности. Эта связь объясняется не одним лишь воздействием чужого примера и внутрисемейных стимулов. Она возникает из обусловленных спецификой определенного социального слоя ценностных представлений, различий в биографии (например, более продолжительное школьное образование), условий для занятий спортом, групповых пристрастий и требований. J.C.Andrews и M.Slear констатируют, что семья как первичная инстанция социализации может самым различным образом способствовать и препятствовать физической социализации. Это относится как к самим моторным действиям, так и установкам на физическую деятельность.

Говоря о процессе социализации, необходимо упомянуть и о таком ее детерминанте, как пол. Можно говорить о начале процесса физической социализации, обусловленного половой спецификой, уже в первые недели жизни человека. Нередко родители в первые шесть месяцев жизни своих детей стараются привить первоначальные моторные навыки именно мальчикам, а не девочкам. Мальчиков всячески побуждают к расширению их мышечной активности. Уже в самые первые месяцы жизни происходит специфическая для разных полов социализация, которая ведет к определенной ролевой идентификации обучающегося, и важным источником которой является его телесная, физическая природа.

Э.Майнберг утверждает, что к специфической структуре социализации относится и планомерное преподавание физической культуры. Во многом именно занятия физической культурой способствуют положительному протеканию процесса социализации. Она является частью общей культуры

человечества. Поэтому, на наш взгляд, необходимо показать процесс физической социализации в свете такой всеобъемлющей категории, как культура.

Если культура рассматривается как фактор, детерминирующий социализацию, то это свидетельствует о том, что существует культурно обусловленная социализация. Обусловленные культурным влиянием характерные особенности присущи и сфере двигательной активности. Этот факт имеет немаловажное значение для физической социализации. Для моторики множества разнообразных двигательных стереотипов, отношения к телу характерна культурная специфика. Положение рук (как плеч и предплечий, так и запястий и кистей) во время ходьбы отражает социальное положение индивидуума, его социальную специфику и ни в коей мере не является врожденным качеством. Культурное окружение и социальная среда решающим образом влияют на манеру держаться, на умение владеть своим телом. Каждая индивидуальная манера держаться и владеть своим телом обусловлена социальными и культурными факторами. Также различны установки и возможности для приобретения навыков владения своим телом, обусловленные особенностями различных культур. Существуют общества и культуры, в которых именно отрочество является временем приобретения двигательных навыков и умений. Во взрослом возрасте свойственно множество характерных особенностей, обусловленных культурным влиянием.

Таким образом, та или иная культура участвует в решении вопроса о том, как осуществляется физическая социализация человека. Поэтому было бы ошибкой говорить о «естественных», нормальных двигательных процессах. Стереотипы и техника движения формируются под влиянием культуры и в силу этого носят искусственный характер.

Неотрывно друг от друга существуют категории «общество» и «социализация». Если под социализацией понимать становление человека членом общества, причем основной и первоочередной задачей этого процесса является глубоко сознательное усвоение им определяющих для данного общества ценностей и норм, в результате чего становится адекватной его ориентация в обществе, то совершенно понятно, в силу каких причин общество предстает одним из детерминантов социализации, а последняя в итоге определяется не только культурными, но и общественными факторами⁸.

Зависимость процессов социализации от общества сказывается и на физической социализации. Вследствие этого преобладающие в обществе ценности и нормы отражаются на спортивной и игровой двигательной активности его членов. Поскольку спорт и игра не существуют вне общества, они являются его отражением. Структурные признаки общественной системы определяют и характер спорта как одной из подсистем общества.

Х.Никсон пишет о том, что важной частью процесса социализации является передача ценностей, регулирующих поведение и формирующих нормативные отношения, которые в свою очередь также могут

воздействовать на поведение. Опыт занятий спортом может облегчить приспособление человека к выполнению различных ролей вне спорта и выработку не только спортивных, но и более широких ценностных отношений к действительности.

Исследования учащихся (обычно мужского пола) средних учебных заведений показывают, что занимающиеся спортом лучше приспосабливаются к окружающей среде в психологическом и социальном отношении, чем учащиеся, не занимающиеся спортом; что способность и интерес к занятиям спортом положительно влияют на развитие самосознания и повышение престижа среди сверстников и что участие во внутришкольных соревнованиях находится в позитивном соотношении с возможными в будущем академическими достижениями, причем эта зависимость тем больше, чем меньше социальное происхождение школьника предрасполагает его к поступлению в колледж или университет.

Таким образом, говоря о процессе физической социализации и его связи с процессом формирования ценностных ориентаций в сфере физической культуры, необходимо отметить, что приобретение моторных навыков является поводом и средством для развития социальных навыков, что в свою очередь в значительной степени определяет успешное прохождение этапа первичной социализации (этот этап определяется возрастным отрезком от 1 года до 18 лет). Однако в контексте сказанного необходимо упомянуть и о том, что степень развития моторных навыков решающим образом зависит от того, насколько сильно у индивида сформирована психосоциальная установка на занятия физической культурой, а следовательно, и от того, является ли ценностью для данного субъекта сфера физической культуры. Ценностное же отношение к этой сфере деятельности формируется тогда, когда у человека имеется определенная потребность — ценность, которую он стремится реализовать в обсуждаемой нами области деятельности. Более того, существует тесная связь между сформированными у индивида ценностными ориентациями в сфере физической культуры и успешностью прохождения процессов физической и первичной социализации.

6. Агрессия и агрессивность спортсменов.

Проблема агрессивности на современном этапе развития психологической науки является одной из центральных, так как ее проявление рассматривается во многих сферах жизнедеятельности. Внимание исследователей направлено на изучение причин агрессии, закономерностей формирования и проявления агрессивного поведения, ее диагностику. Тем не менее, большинство поставленных вопросов еще далеки от окончательного решения: нет общепризнанной теории агрессии, не решен вопрос о возможностях предупреждения или снижения уровня агрессии, контроля и нахождении способов ее регуляции.

Изучение агрессивности в спорте не является исключением. Во многих видах спорта, особенно с непосредственным физическим контактом,

различные формы контролируемой физической агрессии необходимы. Ведущие тренеры (А.Я.Гомельский, А.В.Тарасов, В.В.Тихонов и др.) считают агрессивность профессионально-значимым качеством для спортсменов. Агрессивные тенденции в ситуациях спортивного соревнования, допускающие проявление контролируемой враждебности, в одних случаях могут усиливаться, в других снижаться.

Агрессия рассматривается как «поведение, при котором преследуется цель причинить другим живым существам физический и моральный ущерб или ограничить их желания. С этой точки зрения спорт уже по своей состязательной сути агрессивен, так как спортсмены на соревнованиях стремятся ущемить стремление других к победе. Проблема агрессии в спорте имеет практическое значение, так как многие тренеры и спортсмены считают агрессивность важным качеством для достижения успеха в различных видах спорта. По мнению ряда ученых, соревнование – это отрегулированное правилами агрессивное поведение, это агрессивность, выражаемая в социально-неопасной форме. Часто понятие агрессивность заменяют понятием спортивная злость».

Агрессия — это поведение, при котором преследуется цель причинить другим людям физический и моральный ущерб или ограничить их желания. С этой точки зрения спорт уже по своей состязательной сути агрессивен, так как спортсмены на соревнованиях стремятся ущемить стремление других к победе. По мнению ряда ученых, соревнование — это отрегулированное правилами агрессивное поведение, это агрессивность, выражаемая в социально-неопасной форме. Часто понятие «агрессивность» заменяют понятием «спортивная злость».

По мнению ряда ученых, соревнование — это отрегулированное правилами агрессивное поведение, это агрессивность, выражаемая в социально-неопасной форме. Часто понятие «агрессивность» заменяют понятием «спортивная злость».

Практически все виды агрессии в психологии имеют негативное определение, однако, в некоторых случаях агрессия может быть необходимой, способствующей поддержанию жизни. Такая агрессия называется доброкачественной. Остальные виды агрессии, не имеющие отношение к сохранению жизни, называют злокачественными.

Формы агрессии:

- Физическая агрессия означает нанесение физических повреждений;
- Вербальная агрессия или речевая агрессия характеризуется нанесением оскорблений и нанесению психического ущерба жертве;
- Пассивная агрессия может проявляться в виде отказа разговаривать, несогласием или противодействием;
- Активная агрессия означает, что агрессор является зачинщиком нападения;
- Прямая агрессия означает нанесение физического или психологического ущерба жертве;

- Косвенная агрессия может выражаться в причинении вреда не жертве, а его близкому или его имуществу, вербально может проявляться в виде злословия или негативизма и несогласия.

Различают агрессию *враждебную* и *конструктивную*. Конструктивная агрессия — это запреты, направленные на решение педагогических задач. Агрессия может быть прямой физической (драка), прямой вербальной (перебранка), косвенной физической (направление физической агрессии на предметы, например вратарь, угадавший направление удара при пробитии пенальти, с досады бьет ногой по штанге ворот) и косвенной вербальной (негативные высказывания спортсмена по поводу тренера за его спиной). По причине проявления агрессия может быть преднамеренной (например, защитник специально бьет нападающего по ногам с целью прервать атаку или вывести его из строя) и спровоцированной (ответ нападающего защитнику).

Наиболее распространенная классификация видов агрессии, предполагает деление на 8 видов и включает два главных критерия – позиция агрессора по отношению к жертве и реакция жертвы.

7. Факторы, способствующие формированию агрессивного поведения.

Проявление агрессии (как нанесение определенного осмысленного ущерба, вреда другому человеку) может проходить при относительно нормативных условиях, в том числе в рамках спортивного соревнования. Это «нормативная агрессия».

Спорт предполагает нормативную агрессию и не только в единоборствах, футболе, хоккее и т.п., но и на самых различных соревнованиях. Это допускается в пределах существующих правил. Более того, достижение спортивного результата, победы в целом ряде случаев без проявления достаточно выраженной агрессии просто невозможно.

Но, с другой стороны немало спортсменов, которые в погоне за победой, выходят за границы правил, нарушают нормы спортивной этики, т.е. проявляют деструктивную агрессию (Б. Кретти, 1978; В.Л. Марищук. Л.К.Серова, 1983 и др.). Если тренеры и судьи проявляют в таких случаях излишнюю терпимость, снисходительность, то у спортсменов может развиваться деструктивная агрессивность, как личностное свойство, черта характера. А.Бейссер отмечает, что развитие такой черты характера у спортсменов может затем весьма негативно сказываться на поведение в быту, особенно после ухода из спорта.

Агрессия в спорте обычно связана с выражением какой-либо эмоции. Это относится и к нормативной, и к деструктивной агрессии. Есть также сведения о том, что их выражение обуславливает определенную разрядку эмоционального возбуждения. Б. Кретти приводит информацию о том, что если человек подвергся агрессии и не ответил на нее, то у него повышается артериальное давление, а в случае адекватного ответа снижается.

На фоне соревновательной, неудачи у спортсменов возможно развитие агрессии в нескольких направлениях:

- на соперника (при этом нередко с мыслями о том, что соперник выигран несправедливо, в чем-то проявил вероломство).
- на тренера (его ошибки в планировании, руководстве, чрезмерную или недостаточную требовательность и т.п.).
- на судейство (некоторым проигравшим, особенно элитным спортсменам, кажется, что их «засудили»).
- на недостатки в организации соревнований, в проведении предшествующих тренировок, в материальном обеспечении соревнований, в подготовке к ним и др.
- на враждебность зрителей, болельщиков на «чужом поле».
- на неодушевленные предметы, связанные с неудачным спортивным выступлением, тренировкой к нему с последующими ситуациями.
- на самого себя, с чрезмерной критичностью за допущенные ошибки, пробелы в подготовке, недооценку соперников, тактические просчеты в ходе соревнований и т.п.

8. Социализация агрессивности и условия снижения агрессивности.

Степень выраженность перечисленных проявлений агрессии у спортсменов зависит от индивидуальных, в том числе типологических особенностей развития нравственных ориентации, личностных черт, в частности агрессивности, как черты характера, от степени экстравертированности, интровертированности, эмоциональной лабильности, тревожности и др. Важную роль могут играть также ситуационные факторы.

Были проведены исследования проявления агрессии спортсменами и не спортсменами. Было установлено, что среди перворазрядников, КМС, мастеров спорта, окончивших институт физической культуры и обучаемых в нем, количество правонарушителей значительно ниже, чем среди их ровесников, не имеющих прямого отношения к спорту (Е.В.Князева, 2001). «Чрезвычайно интересные материалы накоплены тренерами по рукопашному бою, показавшим, что умеренное повышение тренировочных нагрузок по объему и интенсивности несколько «гасит» бытовую агрессию, сохраняя нормативную. Было показано, что привлечение агрессивных школьников к активным тренировкам по боксу определяло переключение бытовой агрессии в активность на спортивных тренировках и соревнованиях».

Агрессия органически связана с агрессивностью, выступающей в роли личностного свойства, черты характера, склонности к агрессии, агрессивному поведению (А.Басс, А.Дарки, 1997; Л.Берковиц, 2001; И.А.Фурманов, 1999).

Агрессивность может быть связана с врожденными к ней предпосылками, особенно при наличии психопатических черт характера, но она может развиваться также как побочный результат неправильного воспитания, негативного воздействия внешней среды.

Агрессивность — свойство личности спортсменов, которое проявляется в тактике их нападающих действий в соревнованиях. Многие психологи, работающие в области спорта, утверждают, что для спортсменов высокого класса

характерен повышенный уровень контролируемой сознанием и волей агрессивности, что ставит агрессивность в ранг спортивно-важных качеств, требующих изучения и соответствующих методов спортивного воспитания.

Агрессивность в спорте рассматривается в двух аспектах: как свойство личности и как состояние. Как свойство личности оно проявляется в тактике нападающих действий спортсменов в соревнованиях. Каждый вид спорта и правила соревнований в нем строятся с учетом проявления и социального контроля различных проявлений агрессивности спортсменов. Бокс или фехтование требуют от спортсменов более активной и разнообразной по двигательным формам проявлений агрессивности в соревнованиях, чем волейбол или спортивное плавание и т.п. Таким образом, агрессивность может рассматриваться как спортивно-важное качество.

Как зарубежные, так и отечественные исследователи отметили, что среди личностных свойств, отличающих спортсменов от не спортсменов, особое место отводится агрессивности (Б.Кретти, Дж. Кейн, Б.Огилви и Т.Таткоу, А.Н.Романин, Р.Мартенс и др). Так, например, экспериментальные исследования, посвященные изучению личности спортсменов, показали, что многие высококвалифицированные спортсмены, обладатели высших титулов и наград, являются более агрессивными по сравнению с другими испытуемыми.

Агрессивные тенденции в спортивных ситуациях, допускающие проявление контролируемой враждебности, в одних случаях могут усиливаться, в других снижаться.

Если спортсмен имеет большую потребность в агрессивных действиях, а спортивная деятельность не вызывает у него физической усталости или его попытки проявлять агрессивность приводят к фрустрации (штраф за нарушение правил или проигрыш), то агрессивность у него скорее всего сохранится.

С другой стороны, если у спортсмена невысокая потребность к агрессивности, игра (или другая деятельность) вызывает у него хотя бы среднюю усталость, или его поощряют за выигрыш или достигнутый успех, то его агрессивность снижается.

9. Влияние общественного внимания на развитие личности спортсмена.

По степени привлечения общественного внимания спортивная деятельность занимает одно из первых мест. Постоянное освещение итогов спортивных соревнований в прессе, по радио и телевидению, присутствие на соревнованиях десятков тысяч зрителей, широкая система поощрения особо отличившихся спортсменов (присвоение званий, награждение правительственными наградами) оказывают влияние не только на состояние спортсменов, но и на формирование у них многих черт личности, влияющих на поведение и работоспособность.

Изменение самооценки. Вместе с ростом спортивного мастерства и достижений изменяется социальное положение спортсмена. Ему создаются более благоприятные условия для тренировок, к нему повышается внимание

руководителей спортивных организаций, прессы и болельщиков. Спортсмен начинает понимать, что не только он зависит от других, но и другие зависят от него, в частности, от успешности его деятельности. Изменяется восприятие собственного «я», повышается уровень самооценки, происходит своеобразная деформация личности.

Изучение уровня самооценки показало, что чем выше спортивный разряд, тем выше у спортсменов самооценка (оценка себя как личности вообще, вне связи со спортом). Так, например, у баскетболисток высокая самооценка встретилась: у новичков — в 23% случаев, у разрядниц — в 36, у мастеров — в 59, у членов сборной страны — в 84% случаев. Еще более наглядно эта закономерность выявилась при двукратном обследовании одних и тех же волейболистов, один раз — в составе клубных команд, другой — в составе сборной страны. В первом случае высокая самооценка была выявлена только у 18% волейболистов, во втором случае — у 86%. Подобная закономерность прослежена нами и у представителей других видов спорта.

Существует связь самооценки с социометрическим статусом спортсменов в команде. Самооценка влияет на позицию спортсмена и его взаимоотношения с товарищами. Спортсмены с завышенной самооценкой чаще занимают позицию конфликтующих, предпочитают индивидуальную игру коллективной, а команда относится к ним в большинстве случаев скептически.

Спортсмены, которые недооценивают себя, занимают позицию пассивного приспособления; они проявляют безинициативность, конформность, боятся трудностей и неудач. Все это неблагоприятно отражается на росте их мастерства.

Роль высокой самооценки может рассматриваться в двух аспектах. С одной стороны, повышение у спортсменов уровня самооценки может отражать их уверенность в своих силах (что отмечено и в ряде зарубежных исследований — Джонсон, Оглви). С другой стороны, у некоторых спортсменов при резком и легком изменении их социального статуса увеличение уровня самооценки может, очевидно, привести к самоуверенности, к появлению «звездной болезни». У спортсменов может укрепиться мнение, что они незаменимы в команде, что они и так все могут. Отсюда снижение требовательности к себе, ухудшение дисциплины и как следствие этого снижение спортивных результатов.

Статус и самооценка спортсмена не должны вступать в противоречие с чувством коллективизма и со своими возможностями. Поэтому самооценка должна находиться под постоянным контролем тренера. Иногда необходимо снижать ее уровень, так как при расхождении уровня самооценки спортсмена с оценкой его со стороны окружающих (например, товарищей по команде) у него может возникнуть эффект неадекватности, который сопровождается невротическими реакциями, направленными либо на себя, либо на окружающих (спортсмен ищет в них причину своих неудач). Спортсмен становится мнительным, недоверчивым, замыкается в себе, что отрицательно сказывается на психологическом климате всего коллектива.

Неблагоприятное влияние на спортсменов оказывают ситуации, когда общественное мнение оценивает возможности спортсмена выше, чем оценивает их он сам и чем они есть в действительности, и когда спортсмен в результате этого берет повышенные обязательства. В этом случае возникает классическая ситуация психического стресса: спортсмен воспринимает внешние требования и ожидания, соотносит их со своими возможностями и, поскольку требования, по его мнению, завышены, оценивает ситуацию как угрожающую его престижу. В результате спортсмен, ссылаясь на физическое заболевание, начинает избегать тех соревнований, в которых победа кажется ему проблематичной. У спортсмена появляется боязнь проигрыша.

Критика спортсменов и отсутствие к ним внимания. На состояние и деятельность спортсменов, а также на формирование их характера может оказывать влияние и отсутствие общественного внимания (игнорирование достижения спортсмена или команды), а также негативная оценка деятельности и поведения спортсменов. Не все спортсмены одинаково устойчивы к этим негативным явлениям, особенно когда критика со стороны прессы бывает субъективной и поверхностной, без выяснения объективных факторов неудачного выступления спортсмена. Такая критика выступает резким диссонансом для спортсмена, который, переживая свою неудачу и испытывая чувство стыда, стремится к одиночеству, к изоляции от общества.

Важным социально-психологическим феноменом является эффект соперничества. Установлено, что нахождение личности в контакте с другими людьми может стимулировать ее деятельность. Даже воображаемая связь (заочный контакт) может стимулировать человека. Так, по данным Дэшиелла, рабочая активность людей была больше при осведомленности, что в соседних помещениях другие люди выполняют ту же работу. Правда, при этом увеличивается лишь быстрота работы, а качество может снижаться, так как человек становится более активным, но менее аккуратным.

Дети стимулируются при нахождении друг с другом, как правило, в большей степени, чем взрослые.

Люди, склонные к соперничеству, обычно предполагают эту особенность и у других независимо от того, существует она реально или нет. Они, кроме того, отрицательно оценивают людей, которые не стремятся к соперничеству или соревнованию.

По данным двух немецких исследователей, было установлено, что соревнование между испытуемыми возникало, если субъективно воспринимаемые различия в их возможностях не превышали 25-30%. Если эти различия были больше, то соревнования между ними, как правило, не было. Вместо этого испытуемый, показывающий лучшие результаты, начинал учить другого участника, результаты которого были хуже, а тот, в свою очередь, охотно принимал его указания.

Эффект соперничества при заочном контакте часто используется тренерами. Например, в спортивных плавательных клубах Австралии для стимуляции усердия спортсменов на тренировках вывешиваются плакаты типа: «Наши соседи из такого-то клуба проплыли за неделю на тренировках

столько-то километров. Давайте догоним их!» или «Сегодня по выполненному объему работы лидирует такой-то...»

Однако стимулирование деятельности через знание результатов соперников и даже партнеров — дело психологически тонкое, не терпящее шаблона.

Это показано в исследовании В.Д. Шадрикова (1982). В процессе обучения одному и тому же навыку одна группа (экспериментальная) получала информацию только об индивидуальном результате, то есть каждый член группы знал свой результат, но не знал результат своих товарищей по группе и среднегрупповой результат. Другая группа (контрольная) получала всю информации; о достигаемых результатах (и среднегрупповую, и индивидуальную, и о каждом члене группы). Было выявлено, что лучших результатов в процессе обучения достигла первая группа, имевшая ограниченную информацию.

Знание результатов товарищей по группе оказывало разное влияние. С одной стороны, оно вносило дух соревнования, делало работу более интересной. Некоторые из обучающихся ориентировались на среднегрупповые результаты и старались, чтобы их результат был не ниже. Другие ориентиром своих достижений выбирали ближайшего к ним по результату товарища. Однако если в ходе обучения расхождение между лицами с ближайшими результатами достигало большой величины, то отстающий выбывал из «погони» и в дальнейшем ориентировался только на свой результат. Если от опыта к опыту его результат не улучшался, то у него возникало чувство неудовлетворенности.

Испытуемые с высокими результатами вели себя различно в зависимости от уровня их притязаний и положения в группе. У лиц с высокой самооценкой появлялось желание «оторваться от группы» путем еще большего улучшения результата. У лиц, которые в учебной деятельности и в других сферах жизни занимали среднее положение, знание того, что они лучшие, успокаивало и приводило к снижению усилий.

Эффект соперничества, возникающий между людьми при их непосредственном контакте, также часто используется в спортивной практике. Тренеры, чтобы повысить отдачу спортсменов, на занятиях объединяют спортсменов в спарринге (стараясь при этом, чтобы силы соперников были примерно равны). Однако это не всегда приводит к положительным результатам, прежде всего в социальном и психологическом плане. Известный тренер по плаванию К. Иняевский писал, что не все выдерживают напряжение тренировки в спарринге со своими главными соперниками.

Особенно тщательного продумывания требует вопрос объединения в качестве спарринг-партнеров спортсменов, находящихся в явном или скрытом конфликте. Они остро реагируют друг на друга. При одновременном старте у них укорачивается время реакции, что свидетельствует о повышении возбуждения в центральной нервной системе, приводит к нервозности, фальстартам.

Успешность деятельности человека в присутствии других людей зависит от личностных особенностей, в частности от *экстравертированности* (общительности). Так, П. Бекан выделил две группы — экстравертов (общительных) и интровертов (замкнутых) — и предложил им задание на внимание. И экстраверты, и интроверты были поделены на две подгруппы, одна из которых работала коллективно, а другая — в условиях индивидуального эксперимента (каждый испытуемый был изолирован от других). Результаты эксперимента показали, что экстраверты лучше работали коллективно, а интроверты — изолированно.

10. Эффект соперничества как социально-психологическое явление.

Соперничество означает борьбу за первенство в любом деле, направленность претензий на первое или передовое место, на обладание преимущественным положением перед другими. По толковому словарю В. Даля «соперничать» означает «состязаться, соискать, тягаться, совместничать, стараться опередить или предупредить, победить, силиться захватить преимущество, бороться, вступать с кем-либо за что-либо в борьбу».

Соперничество в спорте происходит в виде прямого состязания или борьбы за наилучшее исполнение спортивного упражнения. По оценке совершенства, мастерства исполнения спортсмен завоевывает определенное ранговое место среди соперничающих. Соревноваться с другими спортсменами и означает соперничать с ними в достижении определенного спортивного результата, в завоевании известного рангового места. Важнейшее значение при этом имеет общественная оценка результатов спортивных соревнований вообще и данного соревнования в частности.

Общественная значимость поставленных перед спортсменом задач и успешного их разрешения отражается в сознании каждого участника соревнований и мотивирует его деятельность. Психологически спортивное соперничество заключается в переживании личностного отношения заинтересованности участника соревнований в получении преимущества перед другими спортсменами.

Чувство спортивного соперничества является субъективным отражением реальных социально-психологических условий спортивных соревнований, которые проводятся в соответствии с установленными требованиями и правилами. Это чувство связано с удовлетворением потребности в общественном признании своих достижений и поэтому побуждает активно добиваться наилучшего результата. В случае удачи спортсмен переживает положительные эмоции радости успеха, торжества победы, удовлетворенности, гордости завоеванным достижением. Неудачи вызывают эмоции огорчения, обиды, досады за свой неуспех, неудовлетворенности.

Среди большого разнообразия сложных чувств и эмоциональных отношений, переживаемых спортсменами во время соревнований, чувство спортивного соперничества занимает ведущее место. Это одно из наиболее устойчивых переживаний, вызываемых условиями состязаний, которое не

должно покидать спортсмена до конца спортивной борьбы. Оно является обязательным психологическим условием ведения спортивной соревновательной борьбы.

Соперничество возникает не только между претендентами на первое место. У каждого участника соревнований в зависимости от его квалификации, тренированности, подготовленности есть свои соперники, т. е. претенденты на такие же результаты.

Объективные условия взаимодействия спортсменов в состязаниях не являются стихийными. Они организуются в соответствии с задачами спортивных мероприятий. Целенаправленная организация этих мероприятий, методы и условия их проведения способствуют возникновению здоровых спортивных эмоций и положительных моральных чувств: товарищества, справедливости, коллективизма, интернационализма.

Проблема психологии спортивного соперничества теснейшим образом связана с вопросами психологической подготовки спортсмена к соревнованиям. Разработка этих вопросов имеет большое практическое значение для правильного подхода к воспитанию моральных, волевых и эмоциональных качеств личности спортсмена, для формирования его психологической устойчивости в условиях состязаний.

11. Спортивная этика.

Спортивную этику можно трактовать двояко. В обыденном понимании ее воспринимают как неписанные нормы поведения людей, причастных к спорту. С другой стороны, сравнительно недавно спортивную этику стали рассматривать как науку, важную часть общей этики. Обе эти трактовки тесно взаимосвязаны, взаимозависимы, часто переплетаются между собой и имеют общую основу – нравственность как необходимое качество для благоприятных, позитивных взаимоотношений участников спортивного процесса.

Спортивная этика в обыденном понимании предполагает честное отношение во всех аспектах спортивной деятельности. Честность – это одна из основных человеческих добродетелей, качество, которое отражает одно из важнейших требований нравственности. Это понятие включает в себя правдивость, принципиальность, верность принятым обязательствам, субъективную убежденность в правоте дела, искренность перед другими и перед самим собой. Противоположностью честности являются обман, ложь, воровство, вероломство, лицемерие.

Умение вести себя при самых сложных обстоятельствах, что является признаком внутренней организованности, собранности, дисциплинированности, культуры – это также прерогатива спортивной этики. К примеру, спортсмен никогда не должен вступать в спор с судьей. Неписанные законы спорта не позволяют отказаться от выступления, тянуть время, сойти с дистанции, прекратить игру раньше времени, даже если спортсмен уверен, что все равно проиграл.

Неэтично выражать досаду от неудовлетворенности партнером, соперником. Особенно важно уметь владеть собой после проигрыша. С достоинством, отдавая должное мастерству оппонента, поздравить его с победой. Отношение к сопернику – показатель подлинной воспитанности спортсмена.

Это важное человеческое качество в той же мере относится и к тренерам. Наставник должен быть примером поведения для своих и чужих спортсменов.

Соблюдение норм спортивной этики усиливает нравственное влияние спорта, повышает ответственность всех участников спортивной деятельности за свое поведение и в силу огромной притягательности спорта для молодежи способствует улучшению морального климата в молодежной среде.

Подлинная этика в спорте связана с такими ценностными понятиями, как патриотизм, долг и ответственность, дружба и коллективизм, честь и достоинство, справедливость и бескорыстие.

Спортивная этика как наука – это часть общей этики, в которой рассматриваются, изучаются и анализируются профессиональные особенности морали, порожденной спецификой учебно-тренировочного процесса, своеобразием спортивной борьбы и сложностью взаимоотношений людей, причастных к спорту.

Предметной областью изучения спортивной этики являются:

- мораль как совокупность идеалов и ценностей спорта;
- моральные принципы, нормы поведения, традиционные установки, определяющие специфические нравственные отношения между субъектами спортивной деятельности;
- необходимые для успешного протекания спортивных процессов качества личности спортсмена, тренера, судьи, болельщика и других лиц, имеющих отношение к этим процессам;
- нравственные взаимоотношения между участниками спортивных процессов и проблемы их гуманизации;
- проблемы нравственного воспитания спортсменов.

Структура морали спортивной этики: моральное сознание, нравственные отношения и нравственная деятельность.

Нравственная деятельность в области спорта – это реализуемая на деле мораль; это совокупность, система нравственных поступков, направленных на повышение этической культуры. Многочисленные исследования показывают, что успех в спорте определяется трудолюбием, дисциплинированностью, добросовестностью и другими позитивными моральными качествами. Специфика спорта предполагает преодоление трудностей, способность побеждать свои слабости в трудные моменты соревнований, проявлять уверенность в себе, хладнокровие.

Поведение человека во многом базируется на *моральных принципах*, отражающих нравственную сторону его личности. В основе отношений между субъектами спортивной деятельности лежат общечеловеческие

моральные принципы: честность, порядочность, справедливость, чувство долга, патриотизм, коллективизм, человечность, почтительность, разумность, мужество и честь и др. Вместе с тем в спорте можно наблюдать свои специфические принципы. Так, в сборных командах любой страны отмечается дух патриотизма, в командных видах большое значение имеет принцип коллективизма, в любом виде спорта существует негласное правило – на соревнованиях отдать все силы на алтарь победы.

Нормы поведения в обществе существуют в виде запретов и негласных предписаний. В сфере спорта они могут изменяться в зависимости от вида спорта, национальных особенностей. К примеру, невозможно сравнивать поведение зрителей на теннисных кортах и на футбольных стадионах. Ритуалы, принятые в восточных единоборствах, не имеют аналогов в других видах спорта. Вряд ли придет в голову баскетболисту при входе поклониться залу, как это обязательно должен сделать тхэквондист.

Установка означает готовность к совершению определённой деятельности, направленность на удовлетворение актуальной потребности. В сфере спорта формируются специфические установки, являющиеся основанием морального выбора, они соответствуют ценностям, связанным с моральным поведением. Для примера можно взять готовность оказать помощь или страховку своему товарищу во время выполнения упражнения в тяжелой атлетике или гимнастике.

Становление нравственной культуры личности, предполагающее формирование моральных норм, нравственных убеждений, правил поведения и взаимоотношений как в спортивной деятельности, так и в повседневной жизни, является основной целью нравственного воспитания спортсменов. Главную роль в этом многотрудном деле играет тренер, осуществляя нравственное воспитание в тесной связи с другими видами воспитания. Нравственные убеждения формируются в процессе обретения личностью нравственного опыта поведения. Поэтому определенное значение имеет влияние семьи, товарищей по спорту и учебе, средств массовой информации, особенно телевидения. Нельзя также игнорировать и самовоспитание, которое совместно с воспитанием представляет собой одну из взаимозависимых и взаимодополняемых сторон единого процесса формирования и развития личности, сложный процесс, затрагивающий весь духовный мир человека с особой ролью психической сферы.

Во время соревнований соперники используют различные приемы, чтобы вывести друг друга из душевного равновесия, вызвать растерянность. Весь вопрос в том, какими средствами это достигается. Именно поэтому в спортивном соперничестве наиболее ярко проявляется идейная направленность спорта. Всякое спортивное соревнование помимо состязаний в силе, ловкости, быстроте, выносливости, смекалке является и состязанием в проявлении нравственных и морально-волевых качеств спортсменов. Соперничество должно проходить в бескомпромиссной, но честной борьбе. Поэтому нравственное воспитание спортсменов является обязательной частью педагогической работы тренеров.

В связи с обострением борьбы на международной арене все большее значение приобретает вопрос о спортивной этике, то есть о нравственных правилах, которые вытекают из идеи здорового, честного соперничества. Как писал знаменитый бегун Владимир Куц, «спорт тем и велик, что "противники" на беговой дорожке, загнавшие себя до полубморочного состояния, после финиша обнимают друг друга, а едва стоящие на ногах боксеры после боя никогда не забывают обменяться рукопожатиями».

Высокие моральные качества должны проявляться спортсменами даже в моменты острейшей спортивной борьбы, что и демонстрируют многие спортсмены.

Однажды во время международных соревнований мотогонок в ФРГ один из шведских спортсменов потерпел аварию, жизнь его находилась в опасности. Два наших спортсмена, увидев истекающего кровью гонщика, прервали состязание и поспешили к нему на помощь. Они возвратились на трассу только после того, как отвезли шведа к медикам. Судейская коллегия оценила благородство этих спортсменов и сняла с их результатов время, которое они затратили на оказание помощи потерпевшему аварии. Таких примеров можно было бы привести много.

Однако дух бизнеса, проникший в профессиональный спорт, отрицательно влияет на формирование нравственных и этических черт личности спортсменов.

Кистлер и Ричардсон выявили у американских студентов университетов, занимающихся спортом, менее благоприятное отношение к таким понятиям, как спортивная честь, благородство, чем у студентов, не занимающихся спортом. Этот факт авторы объясняют тем, что существующая практика отбора спортсменов в крупные университеты, снисходительность к ним тренеров и руководителей спортивных клубов приводят к формированию определенного отношения к спорту, противоречащего представлениям

о его морально-этических ценностях: уважении соперников, честном и открытом единоборстве и т. п.

В настоящее время нередки случаи проявления в спорте расизма. Нередки и провокации со стороны соперников в виде ударов исподтишка, оскорблений. Так, во время финального матча на первенстве мира по футболу 2006 года футболист итальянской команды оскорбил родственников одного французского футболиста, и тот, не стерпев обиды, боднул головой соперника, за что был удален судьей с поля. В результате команда Франции осталась в меньшинстве и проиграла итальянцам.

Особую этическую проблему в спорте в последние десятилетия создает использование спортсменами, в основном занимающимися циклическими видами спорта и метаниями, допинга. И дело не только в стремлении спортсменов любой ценой добиться славы и почета. Спорт в настоящее время пропитан духом коммерциализации. На спортсменах дельцы от спорта, называющие себя менеджерами, зарабатывают колоссальные деньги. Но для этого нужно устраивать для зрителей соревнования-шоу, участниками которых становятся супермены-спортсмены. Стать же такими без допинга

практически невозможно. Вот и обманывают спортсмены друг друга, демонстрируя не столько возможности человеческого организма и своей воли, сколько возможности теневой медицины и фармакологии.

Предлагается для сохранения чистоты спорта превратить его целиком в любительский, со скромными призовыми, так как не без основания считается, что большие деньги в мире профессионального спорта — корень всех бед. Но допинги начали использовать еще в те годы, когда коммерциализации спорта не было, а слава после побед на чемпионатах мира и олимпиадах уже была. Слава, признание в своем кругу — вполне достаточная мотивация для тщеславных людей.

Как-то о своих ощущениях во время бега мне рассказывал известный конькобежец, который при этом не скрывал, что его мировой рекорд — результат применения анаболиков. Ощущения, по его словам, были не из приятных. Я по наивности спросил: «Ну почему вы не можете договориться между собой о честной борьбе и отказаться от использования допингов?» — «А у вас есть уверенность, что какой-нибудь подлец, согласившийся на словах, не будет втихаря использовать допинги?» — последовал его ответ.

Проблема действительно непростая. Как пишет один журналист, «в системе ценностей, где человек хорош ровно настолько, насколько велик его банковский счет; где вознесение над всеми и подавление всех — абсолютная цель; где тот, кто ради успеха гробит себя, — идиот, а тот, кто устлал свой путь к успеху безжизненными телами и сломанными судьбами (но при этом не был пойман или договорился с кем надо), — гений — при всем при этом ждать от спортсменов честной игры по правилам наивно до тошноты. А что же делать-то? Кто знает ответ на этот вопрос — тот как минимум спаситель человечества» (Курдюков С. Советский спорт. 2007. 26 июля).

12. Социальная психология тренерской деятельности.

Особенности деятельности тренера связаны прежде всего с целью, стоящей перед ним, — достижение его учениками высокого спортивного мастерства в результате многолетней тренировки.

Отсюда первая специфика тренерской деятельности — постоянное общение со своими учениками на тренировочных занятиях, сборах и соревнованиях, позволяющее лучше изучить психологию спортсменов и оказывать на них систематическое воздействие. Эта особенность накладывает на тренера особую ответственность за физическое здоровье и личностное развитие его подопечных. Тренер должен не только обучать спортсменов технике и тактике спортивной деятельности, но и быть воспитателем, формировать у своих учеников нравственные, волевые качества. Воспитательная роль тренера должна базироваться на его авторитете и личности профессионала.

Вторая особенность деятельности тренера заключается в наличии «профессионального риска»: тренер вынужден ждать высокого результата своих учеников долгие годы (при этом без гарантии, что он будет), а это требует не только терпения, но и нравственной ответственности за здоровье

и развитие таланта своих учеников. Не секрет, что некоторые тренеры ради быстрого достижения результата форсируют тренировочные нагрузки, являющиеся для юных спортсменов запредельными, и тем самым губят талантливых ребят.

Успешность протекания различных спортивных процессов (тренировочные занятия, подготовка к соревнованиям, тренировочные сборы, организация и проведение соревнований и т.д.) во многом зависит не только от профессионализма каждого из участников этих процессов, но также и от их нравственного уровня.

Взаимоотношения между участниками спортивных процессов:

- взаимоотношения тренеров с воспитанниками, со своими коллегами, с руководящими спортивными работниками, со спортсменами других (чужих) команд, с болельщиками, с судьями, с прессой;

- взаимоотношения спортсменов с тренерами, между собой в условиях внутригрупповой или внутри командной конкуренции, со спортсменами других команд, с болельщиками, с прессой, с судьями, с обслуживающим персоналом;

- взаимоотношения болельщиков со спортсменами, с болельщиками других команд, с судьями;

- взаимоотношения судей со спортсменами, между собой, со зрителями, с прессой.

Характер взаимоотношений между участниками спортивного процесса во многом зависит от их ментальности, обусловленной принадлежностью к той или иной стране, национальности; от их индивидуальных личностных различий; от особенностей вида спорта.

Раздел II. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СПОРТЕ

Тема 3. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СПОРТИВНОЙ КОМАНДЕ

1. Понятие межличностных отношений.
2. Виды и характеристика межличностных отношений.
3. Восприятие и понимание партнеров в системе межличностных отношений.
4. Межличностные отношения в спортивной команде.
5. Межличностные отношения в системе «тренер-спортсмен», «спортсмен-спортсмен», «спортсмен-родитель», «родитель-тренер», «спортсмен-психолог», «тренер-психолог» и их особенности.
6. Факторы, обуславливающие межличностные отношения.

1. Понятие межличностных отношений

Личность нельзя изучить вне системы социальных связей, так как сама личность является их «продуктом» и одновременно их активным творцом. Поскольку общение людей носит двусторонний характер, точнее говорить не об отношениях, а о взаимоотношениях. Я.Л. Коломинский определяет **взаимоотношения** как специфический вид отношения человека к человеку, в котором имеется возможность непосредственного (или опосредованного техническими средствами) одновременного или отсроченного ответного личностного отношения.

Важнейшей специфической чертой *межличностных отношений* является их эмоциональная основа. Иными словами, они возникают и складываются на основе определённых чувств, возникающих у людей по отношению друг к другу.

Межличностные отношения реализуются, проявляются и формируются в процессе общения.

Общение – сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Исходя из определения, в общении можно выделить **три стороны**:

- *коммуникация* (обмен информацией);
- *интеракция* (организация взаимодействия и совместной деятельности);
- *социальная перцепция* (восприятие и познание партнерами друг друга).

2. Виды и характеристика межличностных отношений

Межличностные отношения — это отношения, складывающиеся между отдельными людьми. Они часто сопровождаются переживаниями эмоций, выражают внутренний мир человека.

Межличностные отношения делятся на следующие виды:

- 1) официальные и неофициальные;
- 2) деловые и личные;
- 3) рациональные и эмоциональные;
- 4) субординационные и паритетные.

Официальными (формальными) называют отношения, возникающие на должностной основе и регулируемые уставами, постановлениями, приказами, законами. Это отношения, имеющие правовую основу. В такие взаимоотношения люди вступают по должности, а не из личных симпатий или антипатий друг к другу. **Неофициальные (неформальные)** отношения складываются на базе личных взаимоотношений людей и не ограничиваются никакими официальными рамками.

Деловые взаимоотношения возникают в связи с совместной работой людей. Ими могут быть служебные взаимоотношения, основанные на распределении обязанностей между членами организации, производственного коллектива.

Личные взаимоотношения — это отношения между людьми, которые складываются помимо их совместной деятельности. Можно уважать или не уважать своего коллегу, испытывать к нему симпатию или антипатию, дружить с ним или враждовать. Следовательно, в основе личных отношений лежат чувства, которые люди испытывают по отношению друг к другу. Поэтому личные взаимоотношения носят субъективный характер. Выделяют отношения знакомства, товарищества, дружбы и интимные отношения.

Знакомство — это такие отношения, когда мы знаем людей по имени, можем вступать с ними в поверхностный контакт, поговорить с ними.

Товарищество — это более тесные положительные и равноправные отношения, складывающиеся со многими людьми на основе общих интересов, взглядов ради проведения досуга в компаниях.

Дружба — это еще более тесные избирательные отношения с людьми, основанные на доверии, привязанности, общности интересов.

Интимные отношения являются видом личных отношений. Интимные отношения — это отношения, при которых другому человеку доверяется самое сокровенное. Эти отношения характеризуются близостью, откровенностью, привязанностью друг к другу.

Рациональные отношения — это отношения, основанные на разуме и расчете, они строятся исходя из ожидаемой или реальной пользы от устанавливаемых отношений.

Эмоциональные отношения, напротив, основаны на эмоциональном восприятии друг друга, часто без учета объективной информации о человеке. Поэтому рациональные и эмоциональные отношения чаще всего не совпадают. Так, можно испытывать неприязнь к человеку, но вступать с ним в рациональные отношения во благо общей цели или личной выгоды.

Субординационные отношения — это отношения руководства и подчинения, т. е. неравноправные отношения, в которых одни люди имеют более высокий статус (должность) и больше прав, чем другие. Это

отношения между руководителем и подчиненными. В противоположность этому **паритетные** отношения означают равноправие между людьми. Такие люди не подчинены друг другу и выступают как независимые личности.

3. Восприятие и понимание партнеров в системе межличностных отношений.

Под восприятием в психологии общения подразумевается не просто формирование целостного образа на основе оценки его внешнего вида и поведения, но и понимание партнера по общению. При этом понимание рассматривается с двух сторон: как отражение в сознании партнеров по общению целей, мотивов, установок друг друга; и как принятие этих целей, позволяющее установить взаимоотношения. Поэтому в общении целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии.

Сложность процесса восприятия заключается в том, что способность человека к обработке информации не беспредельна. При формировании образа делового партнера, человек зачастую сталкивается с неким количеством фрагментарной информации о нем и оценивает ее с учетом многих психологических и эмоциональных факторов. Вполне вероятно, что он примет во внимание только те сведения, которые соответствуют его представлениям и лучше всего подходят для его целей.

Кроме недостатка информации и его пристрастного отбора, процесс восприятия искажают также ошибочные заключения. Когда информации мало, человек строит свои выводы о собеседнике на основе того немногого, что успел узнать, а когда его представление сформировано, он пренебрегает полученными позже дополнительными сведениями. Важность этих верных или ложных заключений о партнерах по общению в том, что они ложатся в основу будущих взаимоотношений и могут накладывать отпечаток на взаимодействия людей.

Ошибки восприятия обусловлены действием некоторых факторов: превосходства, привлекательности и отношения к нам.

1. Люди, вступающие в общение, не равны: они отличаются своим социальным статусом, жизненным опытом, интеллектуальным потенциалом и т.д.

2. Действие фактора привлекательности при восприятии человека заключается в том, что под его влиянием какие-то качества человека переоцениваются или недооцениваются другими людьми. Ошибка здесь в том, что если человек нам нравится (внешне), то одновременно мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и т.д., т.е. опять-таки переоценивать многие его личностные характеристики.

3. И, наконец, фактор отношения к нам. Он действует таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, которые к нам относятся плохо. Знаком отношения к нам, запускающим соответствующую схему восприятия, является все, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами.

4. Межличностные отношения в спортивной команде

Спортивная команда представляет собой разновидность малой социальной группы. Малой она называется из-за своей малочисленности, а социальной потому, что объединяет людей, имеющих общий социальный признак (отношение к спорту). Перед спортивной группой как формальной организацией с момента ее возникновения стоят конкретные и четкие задачи, на выполнение которых нацелены как тренер, так и весь коллектив. Главным психологическим эффектом малочисленности состава группы является то, что ее члены могут непосредственно общаться друг с другом, вступать в личные контакты. В результате этого в группе помимо функциональных, общественных отношений, обусловленных социальными условиями, возникает сеть эмоционально-психологических отношений, которые тесно переплетаются с деятельностными и придают группе новые социально-психологические качества.

Можно говорить о биологической, психологической и социальной совместимости людей. Биологическая совместимость определяется схожестью тех нервных процессов, которые протекают в организме разных людей, что в дальнейшем определяет наличие или отсутствие симпатии у членов команды. Психологическая совместимость определяется единством эмоциональной сферы, каких-либо привычек, ощущений, восприятий внешнего мира. Также можно рассматривать и социальную совместимость людей, занимающихся одной определенной деятельностью, при этом у них наблюдаются схожие оценки своей команды как коллектива, одинаковые взгляды на тех людей, которые находятся рядом с ними.

Успех выступления спортивной команды в соревнованиях является не только личным делом тренера или спортсмена, это и характеристика той социальной среды, коллектива, которое они защищают. Мотивы, диктующие межличностные отношения в команде делятся на:

- мотивы достижения индивидом личных и командных результатов;
- мотивы общения, которые индивид рассматривает как источник установления социальных контактов.

Взаимоотношения в спортивной группе делятся на отношения между спортсменами (горизонтальный уровень), или взаимоотношения в системе «спортсмен-спортсмен», и отношения спортсменов с тренером (вертикальный уровень), или взаимоотношения в системе «тренер - спортсмен».

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

Формальная структура отношений в команде создается и процессе учебно-тренировочной и соревновательной деятельности благодаря приказам, распоряжениям, указаниям вышестоящих организаций и требованиям тренера, регламентирующим процесс взаимодействия и взаимоотношения членов команды в этой деятельности.

Формальные отношения обусловлены требованиями деятельности, подчинены ее задачам, и «сценарий», по которому они должны развиваться, для каждого вида спорта в общем-то известен. Значительно труднее предугадать, как в этих системах будут складываться отношения в неформальной сфере, так как развитие их происходит спонтанно, на основе нерегулируемых симпатий и антипатий, предпочтений, совместных интересов, и увлечений.

В самой сущности спортивного коллектива заложено стремление постоянно совершенствовать формы организации и деятельности, непрерывно продвигаться вперед, видеть поступательное развитие спорта, намечать и решать все новые и лучшие задачи. Занятия спортом — это не только физическое здоровье и физическое совершенствование человека, но и весь комплекс воспитательного, оздоровительного, профилактического и тренирующе-развивающего воздействий, способствующих индивидуально-личностной ориентации жизнедеятельности человека.

5. Межличностные отношения в системе «тренер-спортсмен», «спортсмен-спортсмен», «спортсмен-родитель», «родитель-тренер», «спортсмен-психолог», «тренер-психолог» и их особенности

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

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

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

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

«тренер - спортсмен»

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

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

Уровень этих взаимоотношений, их качество и особенности оказывают как прямое, так и косвенное влияние на взаимодействие тренера и спортсмена и как следствие - на эффективность их деятельности, а затем и на спортивный результат. В свою очередь, на характер этих взаимоотношений

значительное воздействие оказывают психологические особенности тренера и его манера поведения.

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

Факторы, обуславливающие отношения «тренер - спортсмен»:

- задачи деятельности;
- система ценностей и потребности тренера;
- представления тренера и спортсменов об их взаимных отношениях.

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

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

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

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

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

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

- задачи деятельности.
- система ценностей и потребности тренера.
- представления тренера и спортсмена об их взаимных отношениях.

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

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

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

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

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

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

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

Создание взаимопонимания проходит через ряд этапов: возникновение первого впечатления о партнере по общению, изучение и понимание

партнёра по общению, обеспечение понимания себя партнером по общению, сближение позиций, поддержание взаимопонимания.

«спортсмен - спортсмен»

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

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

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

- способность и готовность отдельных членов коллектива к совместной деятельности;
- коллективные нормы;
- структурные отношения членов коллектива;
- задействованность коллектива в более крупной кооперации.

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

Индивидуальные способности только тогда могут быть полностью использованы коллективом, когда данному индивиду отведено

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

6. Факторы, обуславливающие межличностные отношения

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Тема 4. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ В СПОРТЕ

1. Феноменология общения: функции, типы, уровни.
2. Классификация видов общения.
3. Структура общения.
4. Коммуникативная сторона общения.
5. Интерактивная сторона общения. Типы и стили взаимодействия
6. Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты восприятия

1. Феноменология общения: функции, типы, уровни

Существование множества различных определений понятия “общения” связано с различными взглядами ученых на эту проблему. В кратком психологическом словаре предлагается определить общение как “сложный

многоплановый процесс установления и развития конфликтов между людьми, который включает в себя обмен информацией, выработку единой стратегии и взаимодействия, восприятие и понимание другого человека”. А.А. Бодалев предлагает рассматривать общение как “взаимодействие людей, содержанием которого является обмен информацией с помощью различных средств коммуникации для установления взаимоотношений между людьми”. А.А. Леонтьев понимает общение не как индивидуальный, а как социальный феномен”, субъект которого “следует рассматривать не изолировано”. Точка зрения А.А. Леонтьева на “общение как вид деятельности” поддерживают и другие авторы, например В.Н. Панферов.

Общение — связи между людьми, в ходе которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании.

Проблема общения рассматривается также в трудах философов (Б.Д. Парыгина, Л.П. Бугевой, М.С. Каган, В.С. Коробейников и др.)

Исходя из этого обилия взглядов на проблему общения, ее нужно рассматривать с философской, социологической и психологической сторон.

Философский подход основывается на том, что именно общественная концепция обосновывает общение как способ осуществления внутренней эволюции социальной структуры общества, группы при диалектическом взаимодействии личности и общества.

При психологическом подходе общение определяется как специфическая форма деятельности и как самостоятельный процесс взаимодействия, необходимый для реализации других видов деятельности личности. Психологи отмечают наличие главной потребности у личности — в общении, как важного фактора самоформирования личности.

Общение характеризуется: содержанием, функциями и средствами.

Содержание общения может быть различным:

- передача информации
- восприятие друг друга
- взаимооценка партнерами друг друга
- взаимовлияние партнеров
- взаимодействие партнеров
- управление деятельностью и т.д.

Функции общения выделяются в соответствии с содержанием общения.

Имеется несколько классификацией функций общения. В. Н. Панферов выделяет их шесть:

- **коммуникативная** (осуществление взаимосвязи людей на уровне индивидуального, группового и общественного взаимодействия)
- **информационная** (обмен информацией между людьми)
- **когнитивная** (осмысление значений на основе представлений воображения и фантазии)
- **эмотивная** (проявление эмоциональной связи индивида с действительностью)
- **конативная** (управление и коррекция взаимных позиций)

- **креативная** (развитие людей и формирование новых отношений между ними)

В других источниках выделяют четыре основные и три дополнительные функции общения:

- **инструментальную** (общение выступает как социальный механизм управления и передачи информации, необходимый для совершения определенного действия)

- **синдикативную** (общение оказывается средством объединения людей)

- **самовыражения** (общение выступает как форма взаимопонимания, психологического контекста)

- **трансляционную** (передача конкретных способов деятельности, оценок)

- **экспрессивную** (взаимопонимание переживаний и эмоциональных состояний)

- **социального контроля** (регламентации поведения и деятельности)

- **социализации** (формирование навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами) и др.

Общение страдает, если нарушена или отсутствует хотя бы одна из перечисленных функций, поэтому при анализе реальных процессов общения полезно вначале проводить диагностику представленности этих функций, а затем принимать меры для их коррекции.

2. Классификация видов общения

Личность нельзя изучить вне системы социальных связей, так как сама личность является их «продуктом» и одновременно их активным творцом. Поскольку общение людей носит двусторонний характер, точнее говорить не об отношениях, а о взаимоотношениях. Я.Л. Коломинский определяет **взаимоотношения** как специфический вид отношения человека к человеку, в котором имеется возможность непосредственного (или опосредованного техническими средствами) одновременного или отсроченного ответного личностного отношения.

Важнейшей специфической чертой *межличностных отношений* является их эмоциональная основа. Иными словами, они возникают и складываются на основе определённых чувств, возникающих у людей по отношению друг к другу.

Межличностные отношения реализуются, проявляются и формируются в процессе общения.

Общение – сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Исходя из определения, в общении можно выделить **три стороны**:

- **коммуникация** (обмен информацией);

- **интеракция** (организация взаимодействия и совместной деятельности);

• *социальная перцепция* (восприятие и познание партнерами друг друга).

В общении выделяют содержание, цель и средства.

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации (например, через органы чувств, тактильные, знаковые контакты).

Виды общения:

1) *по содержанию:*

- материальное (обмен предметами и продуктами деятельности);
- когнитивное (обмен информацией, знаниями);
- кондиционное (влияние на физическое или психическое состояние друг друга);
- мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями);
- деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

2) *по целям:*

- биологическое (необходимо для поддержания, сохранения и развития организма) и
- социальное (развитие межличностных отношений, личностный рост участников общения);

3) *по средствам:*

- непосредственное (с помощью естественных органов человека);
- опосредованное (с использованием специальных орудий и средств);
- прямое (непосредственные личные контакты);
- косвенное (осуществляется через посредников).

Виды общения по степени контакта:

1. *«Контакт масок»* — формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т. п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В городе контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.

2. *Примитивное общение*, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют интерес к нему и не скрывают этого.

3. *Формально-ролевое общение*, когда регламентированы и содержание и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4. *Деловое общение*, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5. *Духовное*. Межличностное общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов — друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, интересы, убеждения, отношение, может предвидеть его реакции.

6. *Манипулятивное общение* направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

7. *Светское общение*. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

3. Структура общения.

Понятие “общение” является сложным, следовательно необходимо обозначить его структуру. В психологической литературе при характеристике структуры общения выделяют обычно три её взаимосвязанных стороны: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми. Понимание человека человеком связано с установлением и сохранением коммуникации.

Источники информации в общении:

- сигналы непосредственно от другого человека;
- сигналы от собственных сенсорно-перцептивных систем;
- информация об итогах деятельности;
- информация от внутреннего опыта;
- информация о вероятном будущем.

В зависимости от требований момента на передний план выступают разные источники информации и разное их содержание.

Человек должен уметь каким-то образом отличать “хорошую” информацию от “плохой”. Каким образом это происходит? Интересное объяснение предложил психолог Б.Ф. Поршнев. Он пришел к выводу, что речь является способом внушения, или суггестии, но имеется “налицо и встречная психологическая активность, называемая контрсуггестией, противовнушением, которая содержит способы защиты от действия речи”.

Б. Ф. Поршнев выделил 3 вида контрсуггестии: избегание, авторитет и непонимание. Избегание подразумевает уклонение от контактов с партнером (человек невнимателен, не слушает, не смотрит на собеседника, находит

повод отвлечься). Избегание проявляется не только уходе от общения с другим человеком, но и уклонение от определенных ситуаций. Например, люди, которые не хотят, чтобы на их мнение или решение оказывали влияние просто не приходят на заседания или на назначенную встречу. Действие авторитета заключается в том, что, разделив всех людей на авторитетных, человек доверяет только первым и отказывает в доверии вторым. Можно найти много оснований для присвоения конкретному человеку авторитета (статус, превосходство в параметрах, привлекательность в конкретных ситуациях и т.п.) Определяются основания собственной историей и основными ценностями. Эффективность общения будет зависеть от характера формирования представлений об авторитете у собеседника. Иногда опасная информация может исходить и от людей, которым мы в целом доверяем. В тихом случае защититься мы можем с помощью своеобразного непонимания самого сообщения.

Практически для всех людей важно, чтобы их слушали и слышали. Для всех, кто заинтересован в эффективной коммуникации важно уметь преследовать психологические барьеры, т.е. уметь управлять вниманием.

Существует целая группа приемов привлечения внимания:

прием “нейтральной фразы”. В начале общения произносится фраза, не связанная с основной темой, но имеющая смысл и ценность для всех присутствующих.

прием “завлечения” — говорящий вначале произносит очень тихо, очень непонятно, неразборчиво, что заставляет других вслушиваться.

прием установления зрительного контакта — пристально глядя на человека, мы привлекаем его внимание; уходя от взгляда, мы показываем, что не желаем общаться. Но в общении важно не только привлечь внимание, но и его поддержать.

Первая группа приемов поддержания внимания — приемы “изоляции” (изолировать общение от внешних факторов — шума, освещения, разговора или уметь изолироваться от внутренних факторов — вместо того, чтобы слушать, обдумывает свои реплики или просто ожидает конца речи, чтобы вступить в разговор самому).

Вторая группа приемов связана с “навязыванием ритма”. Внимание человека постоянно колеблется, поэтому изменяя характеристики голоса и речи, мы не даем возможности собеседнику расслабляться и пропустить нужную информацию.

И, наконец, третья группа приемов поддержания — приемы акцентировки. Обратить внимание на нужную информацию можно с помощью определенных слов (“прошу обратить внимание на ...”), “важно отметить, что...” и т. п.) или за счет контрасты с окружающим фоном.

4. Коммуникативная сторона общения.

Коммуникация не сводится только к передаче информации: информация в условиях человеческого общения не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Во-первых, общение нельзя понимать лишь как отправление информации какой-то передающей системе и ее прием другой системой, так как в отличие от простого движения информации мы имеем дело с отношением двух активных индивидов, и взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Направляя информацию другому участнику, необходимо ориентироваться на него, т. е. учитывать его мотивы, цели, установки, обращаться к нему. Нужно также предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера.

В коммуникационном процессе происходит активный обмен информацией. Особую роль для каждого участника общения играет значимость информации: ведь люди не просто обмениваются знаниями, но и стремятся выработать общий смысл. Это возможно лишь тогда, если информация не просто принята, но и понята, осмыслена, когда происходит не просто информирование, а совместное постижение предмета. Поэтому в каждом процессе коммуникации представлены в единстве общение, деятельность и познание.

Во-вторых, обмен информацией предполагает воздействие на поведение партнера. Эффективность коммуникации измеряется тем, насколько удалось это воздействие. При обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации.

В-третьих, коммуникативное влияние возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (*коммуникатор*), и человек, принимающий ее (*реципиент*), обладают единой или сходной системой кодификации (все должны говорить «на одном языке»). Следует иметь в виду, что даже значение одних и тех же слов люди не всегда понимают одинаково.

Обмен информацией возможен лишь тогда, когда знаки и, главное, закрепленные за ними значения, известны всем участникам коммуникативного процесса (тогда они смогут понять друг друга).

Тезаурус – общая система значений, понимаемых всеми членами группы. Причиной неодинакового понимания одних и тех же слов, приписывания им различных значений могут быть социальные, политические, возрастные особенности людей.

Партнёрам по общению необходимо также одинаковое понимание ситуации общения (это возможно лишь в случае включения коммуникации в некую общую систему деятельности).

В-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать специфические **коммуникативные барьеры**:

Барьеры понимания:

- 1) фонетический (речь-скороговорка, много слов-паразитов)
- 2) семантический (различие в системах значений участников общения);
- 3) стилистический (несоответствие стилей общения);

4) логический (логика коммуникатора либо сложна, либо неверна, либо противоречит присущей реципиенту манере доказательства).

Барьеры социально-культурных различий вызываются социальными, возрастными, культурными, профессиональными различиями между людьми.

Барьер отношения: неприязнь, недоверие к коммуникатору распространяется на передаваемую им информацию.

Вербальная и невербальная коммуникация

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь. **Речь** является самым универсальным средством коммуникации. Она выполняет две функции:

- 1) коммуникативную (средство общения);
- 2) сигнификативную (форма существования мысли).

При помощи речи осуществляется кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует свой замысел при помощи слов, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Раскрытие смысла сообщения немислимо вне ситуации совместной деятельности. Точность понимания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда реципиент сам превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать, как он раскрыл смысл принятой информации. Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации, и ее двусторонний характер.

Можно ли повысить эффект речевого воздействия? Да, с этой целью используются специальные приёмы. Совокупность специальных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия называется **«убеждающей коммуникацией»**.

Для учёта всех переменных, включённых в процесс речевой коммуникации К.Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Простейшая из такого рода моделей предложена Американским журналистом Г.Ласуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации. Модель коммуникативного процесса по Г.Ласуэллу включает пять элементов:

- 1) **Кто?** (передаёт сообщение) – Коммуникатор.
- 2) **Что?** (передаётся) – Сообщение (текст).
- 3) **Как?** (осуществляется передача) – Канал.
- 4) **Кому?** (направлено сообщение) – Аудитория.
- 5) **С каким эффектом?** – Эффективность.

По поводу каждого элемента схемы предпринято множество разнообразных исследований. Например, оратор должен обладать умением включать внимание слушающего, если тот оказывает сопротивление принятию информации, чем-то привлечь его, подтвердить свой авторитет,

совершенствовать манеру подачи материала. Важным фактором влияния на аудиторию является взаимодействие информации и установок аудитории.

Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния людей друг на друга в процессе общения, нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в общение помимо речи. Если вербальный канал используется для передачи информации, то невербальный – для «обсуждения» межличностных отношений, а иногда – вместо словесных сообщений.

Невербальная коммуникация включает знаковые системы:

1. **Оптико-кинестическая** (жесты, мимика, пантомимика). Моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, придавая общению различные нюансы, которые могут быть неоднозначны в различных национальных культурах.

2. **Паралингвистическая система** – система вокализации (качество голоса, диапазон, тональность). **Экстралингвистическая система** – включение в речь пауз, плача, смеха, покашливания, сам темп речи.

3. **Организация пространства и времени коммуникационного процесса.** **Проксемика** (основатель Э. Холл) – специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Рассмотрим **дистанции общения**, свойственные американской культуре (каждой дистанции свойственна определенная ситуация общения):

- **интимная дистанция** (0 – 45 см) – интимные и дружеские контакты, борьба, защита, общение с маленьким ребенком;
- **персональная** (45 – 120 см) – дружеская беседа, беседа в кругу семьи;
- **социальная** (120 – 400 см) – расстояние, на котором мы держимся с малознакомыми и незнакомыми людьми;
- **публичная** (400 – 750 см) – обращение к группе людей, церемонии.

Большую смысловую нагрузку несёт расположение партнёров. Например, размещение партнеров лицом к лицу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину может вызвать негативные чувства.

4. **Визуальный контакт** сообщает о готовности поддерживать коммуникацию или предотвратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, способствует тому более полному обнаружению своего «я» или скрывает его.

Невербальные средства общения необходимы для того, чтобы:

- создавать и поддерживать психологический контакт;
- придавать новые оттенки словесному тексту;
- выражать эмоции, оценки, принятую роль, смысл ситуации.

Невербальные средства скоординированы между собой и словами в целом.

Вербальные и невербальные средства общения

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим **основным каналам:**

- *речевой (вербальный* — от латинского слова устный, словесный) и
- *неречевой (невербальный)* каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

В структуру речевого общения входят:

1. *Значение и смысл слов, фраз* («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения 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.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7 %, звуки интонации — 38 %, неречевое взаимодействие — 53%.

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

Кинестика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций.

Мимика изучает движение мышц лица.

Жестика исследует жестовые движения отдельных частей тела.

Пантомимика изучает моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

Таксика изучает прикосновение в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.

Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении.

Выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:

Интимная зона (15—45 см) — в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновение.

Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделения адреналина, прилив крови к голове и пр.

Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

Личная, или персональная зона (45—120 см) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор;

Социальная зона (120—400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, кого не очень знают.

Публичная зона (свыше 400 см) подразумевает общение с большой группой людей — в лекционной аудитории, на митинге и пр.

Мимика — движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, — способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т. е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова.

Так, замечено, что человек пытается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

По своей специфике **взгляд может быть:**

- **деловым**, когда он фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства;

- **светским**, когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника (до уровня губ) — это способствует созданию атмосферы светского непринужденного общения;

- **интимным**, когда взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица — на другие части тела до уровня груди. Специалисты утверждают, что такой взгляд говорит о большей заинтересованности друг другом в общении;

- **взгляд искоса** — говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т. п.

Причем легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции — печаль, гнев, отвращение.

Важно заметить, что основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы.

Жесты при общении несут много информации; в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на **шесть 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:

- почесывания, подергивания отдельных частей тела;
- касания, пошлепывания партнера;
- поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т. п.).

5. ***Жесты-аффекторы*** — жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции.

Существуют и ***микрожесты***: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр.

Практика показывает, что, когда люди хотят показать свои чувства, они обращаются к жестике. 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, как правило, начинаются 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 др. (человек оценивает информацию);

- ***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, «бегающий взгляд» и др.

Умение понимать популярные жесты (жесты собственности, ухаживания, курения, зеркальные жесты, жесты-поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях (Дж. Ниренберг, Г. Калеро. Как читать человека словно книгу. М., 1990).

5. Интерактивная сторона общения. Типы и стили взаимодействия

Общение всегда предполагает некоторый результат – изменение поведения и деятельности других людей. В ходе совместной деятельности для ее участников важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать совместное действие.

***Интерактивная сторона общения** – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с их непосредственной организацией совместной деятельности. Это та сторона общения, которая фиксирует организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некую общую для них деятельность.*

Для эффективного взаимодействия важны адекватное понимание ситуации и адекватный стиль действия в ней. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий, в каждой из них человек по-разному подает себя, и если эта самоподача неадекватна, взаимодействие затруднено.

Различают **три основных стиля взаимодействия**

- ритуальный,
- манипулятивный,
- гуманистический.

Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой (стиль приветствий, вопросов при встрече, любые ритуализированные ситуации: день рождения, свадьба, юбилей), его целью является поддержание связей с социумом, представления о себе как о члене общества.

Человек, использующий **манипулятивный** стиль, стремится контролировать других людей или использовать их в качестве «средств» для достижения своих целей.

Общение при **гуманистическом** стиле предполагает честность, терпимость, доверие, осознание себя и окружающих.

Выделяют следующие типы взаимодействия

1. *Кооперация* – координация единичных сил участников. Кооперация – необходимый элемент совместной деятельности. А.Н. Леонтьев приводит следующие основные черты совместной деятельности:

- а) разделение единого процесса деятельности между участниками;
- б) изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности.

Важным показателем тесного «кооперативного» взаимодействия является включенность в него всех участников процесса.

2. В случае *конкуренции* наблюдаются взаимодействия, расшатывающие совместную деятельность, представляющие препятствия для нее. Наиболее яркое проявление – конфликт.

При анализе различных типов взаимодействия важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные типы взаимодействия. При исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия нельзя рассматривать их вне общего контекста деятельности, вне содержания деятельности.

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками. Здесь можно выделить три модели:

- 1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других – «совместно-индивидуальная деятельность» (производственная бригада, у каждого члена – свое задание);
- 2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником – «совместно-последовательная деятельность» (конвейер);
- 3) одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными – «совместно-взаимодействующая деятельность» (спортивная команда, научные коллективы, конструкторские бюро).

6. Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты восприятия

В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между партнерами. Для установления взаимопонимания важно, как воспринимается партнер по общению. *Процесс восприятия одним человеком другого может быть условно назван перцептивной стороной общения.*

В общем, можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков. На основе внешних данных и поведения мы «читаем» другого человека, пытаемся понять его намерения и поступки.

Основные механизмы социальной перцепции:

Более точному восприятию партнёра по общению способствуют два механизма:

– *идентификация* – отождествление себя с другим, уподобление себя ему (поставить себя на его место);

Идентификация (уподобление) заключается в попытках поставить себя на место партнера.

Близким к идентификации является процесс *эмпатии*. Однако при эмпатии происходит не рациональное понимание проблем другого человека, а стремление откликнуться на них эмоционально.

Эмпатия — способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами. Способность к эмоциональному отражению у разных людей неодинакова.

– *рефлексия* – осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению (как «другой» будет понимать меня). *Рефлексия* – осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению.

Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является получение от него *обратной связи*.

Каждый участник общения как-то пытается объяснить поведение другого человека, его причины. *В обыденной жизни, в условиях дефицита информации, не зная истинных причин поведения другого человека, люди начинают приписывать друг другу причины поведения (а также намерения, чувства, качества личности)*. Такое явление в социальной психологии получило название *каузальной атрибуции*.

Выделяют *несколько типов атрибуции*:

- *личностная* (причина приписывается совершившему поступок);
- *объектная* (причина приписывается тому объекту, на который направлено действие);
- *обстоятельственная* (причина приписывается обстоятельствам).

Выбор типа атрибуции зависит от того, выступает ли субъект восприятия участником какого-либо события или его наблюдателем. Участник склонен в большей мере объяснять происшедшее обстоятельствами, а наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию.

При восприятии людьми друг друга возникают различные эффекты.

Эффект ореола («галлоэффект») заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств. Информация, получаемая о каком-либо человеке, накладывается на тот образ, который был создан заранее. Этот ранее сложившийся образ играет роль ореола, мешающего видеть действительные черты объекта восприятия.

Эффект первичности. Предъявленная ранее информация преобладает над информацией, полученной позднее, при составлении впечатления (обычно при восприятии незнакомого человека).

В ситуации восприятия знакомого человека срабатывает *эффект новизны*: более значимой оказывается последняя, т. е. новая информация.

Эффект последней информации – заключается в первостепенной важности последней информации при общении хорошо знакомых людей. «*Эффект последней информации*» проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.

Все эти эффекты можно рассматривать как проявление *стереотипизации*.

Стереотип – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным штампом («сокращением») при взаимодействии с этим явлением. Часто стереотипы касаются групповой принадлежности, профессии другого человека («все учительницы назидательны» и т. д.). Распространенными являются этнические стереотипы.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга ведет к двум следствиям:

– к упрощению познания другого человека (это помогает сокращать процесс познания, хотя и не способствует созданию точного образа);

– к возникновению предубеждения.

Предубеждение отличается от стереотипа: стереотип является обобщением, предубеждение предполагает еще и суждение в терминах «хороший», «плохой», которое мы выносим о других людях, даже не зная ни их самих, ни мотивов их поступков. Особенно подвержены предубеждениям люди с авторитарным типом личности. Предубеждения мешают разглядеть за одинаковыми ярлыками, «приклеенными» разным людям, их индивидуальность.

Эффект «проецирования» проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить: «Все люди подобны мне» или «Другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек склонен видеть эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие, мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

Тема 5. ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА

1. Понятие конфликта.
2. Конфликт как социально-психологическое явление и способ социального взаимодействия.
3. Сущность конфликта, его структура.
4. Особенности проявления конфликтов в спорте.
5. Стратегии поведения в конфликте.
6. Конфликтная личность в спорте.
7. Профилактика и разрешение конфликтов в спорте.

1. Понятие конфликта.

Конфликт — это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных

отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми отрицательными эмоциональными переживаниями.

Причины конфликтов можно объединить в пять групп в соответствии с обуславливающими их факторами:

1. *Информационные факторы*: неполные и неточные факты, слухи, что дезинформирует партнеров по общению; подозрения в умышленном сокрытии информации или ее обнародовании; сомнения в надежности и ценности источников информации; спорные вопросы законодательства, доктрин, правил порядка действий и т.д.

2. *Структурные факторы*: вопросы собственности, социального статуса, властных полномочий и отчетности, различные социальные нормы и стандарты, традиции, системы безопасности, поощрения и наказания, географическое положение (добровольная или вынужденная изоляция, либо открытость, интенсивность контактов), распределение ресурсов, товаров, услуг, доходов.

3. *Ценностные факторы* (принципы, которые мы провозглашаем или отвергаем): общественные, групповые или личностные системы убеждений, верований и поведения (предпочтения, стремления, предрассудки, опасения), идеологические, культурные, религиозные, этические, политические, профессиональные ценности и нужды.

4. *Факторы отношений* связаны с чувством удовлетворения от взаимодействия или его отсутствия. При этом важно учитывать основу отношений (добровольные или принудительные), их сущность (независимые, зависимые, взаимозависимые), баланс силы, значимость для себя и других, взаимоожидания, длительность отношений, совместимость сторон в отношении ценностей, поведения, личных и профессиональных целей и личной сочетаемости, вклад сторон в отношения (надежды, деньги, время, эмоции, энергия, репутация), различия в образовательном уровне, жизненном и профессиональном опыте.

5. *Поведенческие факторы* неизбежно ведут к конфликтам, если ущемляются интересы, страдает самооценка, возникает угроза безопасности (физической, финансовой, эмоциональной или социальной), если создаются условия, вызывающие негативные эмоциональные состояния, если в поведении людей проявляются эгоизм, безответственность, несправедливость.

2. Конфликт как социально-психологическое явление и способ социального взаимодействия.

В научной литературе имеются различные классификации конфликтов.

В зависимости от субъектов конфликтного взаимодействия конфликты подразделяются на несколько видов:

Внутриличностный конфликт — это столкновение примерно равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов, влечений и т. п. у одного и того же человека — более изучается в общей, педагогической и патопсихологии, чем в социальной психологии.

Конфликт между личностью и группой проявляется как противоречие между ожиданиями или требованиями отдельной личности, и сложившимися в группе стилями поведения и нормами труда. Этот конфликт возникает из-за неадекватности стиля руководства уровню зрелости коллектива, из-за несоответствия компетентности руководителя компетентности специалистов коллектива, из-за неприятия группой нравственного облика и характера руководителя.

Межгрупповой конфликт — это конфликт, сторонами которого являются социальные группы, преследующие несовместимые цели и своими практическими действиями препятствующие друг другу. Межгрупповые конфликты — это конфликты внутри формальных групп коллектива (например, администрация и профсоюзы), внутри неформальных групп, а также между формальными и неформальными группами.

Межличностный конфликт — это разногласия между двумя или более людьми из одной или нескольких групп. Это наиболее часто возникающий в организациях и рассматриваемый в психологии тип конфликта. Он обусловлен особенностями не только ситуации, но и отношений и оказывает влияние на многие стороны жизни коллектива и его членов. В него всегда в той или иной мере втянут руководитель (в качестве участника, посредника, эксперта и т. д.). Межличностный конфликт отражает психологическую атмосферу всей организации и отдельного коллектива.

Возникновение межличностных конфликтов определяется:

- 1) трудовым процессом и производственной ситуацией;
- 2) личностным своеобразием членов коллектива;
- 3) отношением личности к ситуации;
- 4) психологическими особенностями межличностных отношений.

Типология межличностных конфликтов на производстве Н.В.Гришиной включает:

1. Конфликты, возникающие как реакция на препятствия к достижению основных целей деятельности, получение определенного продукта (например, деловые споры по поводу производственного задания, недостатков в организации труда, невыполнения функциональных обязанностей и т. д.).

2. Конфликты, вызванные факторами, препятствующими достижению людьми личных целей трудовой деятельности (например, конфликты по поводу заработной платы, премий, отпусков и т. д.).

3. Конфликты, обусловленные несоответствием поведения партнеров по работе нормам и ценностям, принятым в коллективе (например, различное отношение к опозданиям на работу, несовпадение у членов коллектива ожиданий относительно поведения людей, занимающих определенные служебные позиции, и т. д.).

4. Конфликты, возникающие на основе личных взаимоотношений людей, их притязаний, особенностей личности (здесь необходимо вспомнить о взаимных симпатиях и антипатиях между людьми, имеющих место в каждом коллективе и формирующих во многом социально-психологический климат).

Межличностный конфликт может иметь открытую и закрытую формы проявления.

Открытый конфликт содержит прямые, непосредственные действия субъектов друг против друга.

Закрытый конфликт осуществляется не путем прямых столкновений и противоборства, а завуалированными методами.

По источнику возникновения конфликты можно разделить на объективно и субъективно обусловленные.

Объективно обусловленным считается возникновение конфликта в сложной противоречивой ситуации, в которой оказываются люди. Плохие условия труда, нечеткое разделение функций и ответственности легко создают напряженную обстановку, когда независимо от настроения, характеров людей, сложившихся в коллективе отношений и призывов к взаимопониманию и сдержанности вероятность возникновения конфликтов довольно велика. Устранить конфликты, вызванные такими причинами, можно, только изменив объективную ситуацию. В этих случаях конфликт выполняет своего рода сигнальную функцию, указывая на неблагополучие в жизнедеятельности коллектива.

Субъективно обусловленным считается возникновение конфликта, связанного с личностными особенностями конфликтующих, с ситуациями, создающими преграды на пути удовлетворения наших стремлений, желаний, интересов. Принятое решение кажется ошибочным, оценка труда неправильной, поведение коллег неприемлемым.

Классификации конфликтов:

по горизонтали (между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу),

по вертикали (между людьми, находящимися в подчинении друг к другу) и

смешанные, в которых представлены и те, и другие.

Наиболее распространены конфликты вертикальные и смешанные. Они в среднем составляют 70—80% от всех конфликтов.

3. Сущность конфликта, его структура.

Несмотря на специфику и многообразие, конфликты имеют в целом общие **стадии протекания**:

1) потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм;

2) переход потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов;

3) конфликтные действия;

4) снятие или разрешение конфликта;

5) послеконфликтная ситуация, которая может быть функциональной (конструктивной) и дисфункциональной (разрушающей).

Каждый конфликт имеет также более или менее четко выраженную **структуру**.

В любом конфликте присутствует **объект конфликтной ситуации**, связанный либо с организационными и технологическими трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Следующий элемент конфликта — **цели, субъективные мотивы его участников**, обусловленные их взглядами и убеждениями, материальными и духовными интересами.

Конфликт предполагает **наличие оппонентов, конкретных лиц, являющихся его участниками**.

В любом конфликте **важно отличить непосредственный повод столкновения от подлинных его причин**, зачастую скрываемых.

Специалистами разработано немало рекомендаций, касающихся различных аспектов поведения людей в конфликтных ситуациях, выбора соответствующих стратегий поведения и средств разрешения конфликта, а также управления им.

Для более успешного разрешения конфликта рекомендуется составить **карту конфликта**, разработанную Х. Корнелиусом и Ш. Фейером. С ее помощью можно наметить общую стратегию, наиболее характерные этапы и способы разрешения конфликтных ситуаций. В первую очередь следует постараться определить:

1) **проблему конфликта в общих чертах** (например, при конфликте из-за объема выполняемых работ следует составить диаграмму распределения нагрузки);

2) **истинную причину конфликта** (хотя часто сделать это очень трудно);

3) **действительных участников конфликта** (отдельные сотрудники, группы, отделы или организации);

4) **подлинные потребности и опасения каждого из главных участников конфликта**, так как именно они лежат в основе практически любого конфликта;

5) **существовавшие до конфликтной ситуации межличностные отношения участников конфликта**;

6) **отношение к конфликту лиц, не участвующих в нем, но заинтересованных в позитивном его разрешении**.

По мнению специалистов, такая карта позволит:

1) ограничить дискуссию определенными формальными рамками, что в значительной степени поможет избежать чрезмерного проявления эмоций, так как сам процесс составления карты требует переключения сознания человека с эмоций на разум, мышление;

2) создать возможность совместного обсуждения проблемы, высказать людям их требования и желания;

3) уяснить как собственную точку зрения, так и точку зрения других;

4) создать атмосферу эмпатии, т.е. возможности увидеть проблему глазами других людей и признать мнения людей, считавших ранее, что они не были поняты;

4) выбрать наиболее оптимальные пути разрешения конфликта.

Г.Н. Смирнов выделяет *две группы методов для устранения конфликтов* — структурные и межличностные.

К *структурным методам разрешения конфликтов* относятся:

1) *разъяснение требований к работе* (каждый работник должен знать об ожидаемом уровне результатов, о том, кто предоставляет и получает различную информацию, о системе полномочий и ответственности и т.п.);

2) *координационные и интеграционные методы* (один из них — цепь команд. Иерархия полномочий упорядочивает взаимодействия людей, принятие решений и информационные потоки внутри организации. Начальник может принять решение по какому-либо вопросу, вызвавшему противоречия, и тем самым предупредить возникновение конфликта. Конфликт между двумя производственными подразделениями можно разрешить, создав промежуточную службу, координирующую работу этих подразделений);

3) *направление усилий всех участников на достижение общих целей*;

4) *создание системы вознаграждений* (благодарность, премию, повышение по службе можно использовать как метод управления конфликтной ситуацией, оказывая влияние на поведение людей).

4. Особенности проявления конфликтов в спорте.

Повышение эффективности спортивно-педагогической деятельности тренера и снижение уровня конфликтности в команде требует применения адекватных мер по преодолению межличностных конфликтов возникающих между спортсменами, тренерами, руководством, судьями и т.д. Актуальность изучения проблемы конфликта в сфере спорта не вызывает сомнения, поскольку практика спортивной деятельности приводит многочисленные примеры разногласий.

Изучение особенностей конфликтов в спортивной деятельности, их диагностика, профилактика и разрешение является значимой проблемой для практической работы тренера, спортивного психолога с точки зрения диагностики и профилактики конфликтов.

Изучению конфликтов в спортивной деятельности посвящены исследования Г.Д. Бабушкина, А.В. Дмитриева, Е.С. Жарикова, Н.В. Жмарева, В.С. Келлера, Ю.А. Коломейцева, Ю.В. Сысоева, И.И. Сулейманова, Ю.Л. Ханина, А.С. Шигаева и др., в которых авторы определяют понятие конфликта в спорте, выделяют основные причины, обуславливающие его возникновение, разрабатывают пути предупреждения и управления конфликтами. Вместе с тем целый ряд практических вопросов, связанный с разрешением межличностных конфликтов, остается без внимания спортивных психологов. В их числе и разработка методов предупреждения конфликтов в спортивном коллективе.

Удаленность спортивных баз от населенных пунктов ставит спортсменов и тренеров в условия относительной депривации, лишает привычного ритма городской жизни, психологической и эмоциональной нагрузки. С позиции решения технико-тактических задач – условия сборов идеальное место для этой работы. Но длительное пребывание в условиях изоляции, вызывает

нервозность в поведении, раздражительность в общении, беспричинное недовольство всем, что попадает в орбиту внимания. Отсутствие обычного круга общения, компенсируется усилением межличностных отношений внутри самой группы, но до известных пределов. Сужение круга общения и его углубление быстро исчерпывает информационную ценность каждого члена группы, после чего наступает пресыщенность общением.

Многочисленные контакты с одними и теми же лицами, повторяемость обсуждаемых тем, ограниченность в новой информации провоцирует возникновение и развитие конфликтов.

Серьезность проблемы подтверждается данными, полученными психологами в коллективах, выполняющих деятельность в условиях изоляции. Ведя наблюдения за полярниками, путешественниками, моряками удалось установить достаточно типичные для этих людей реакции – неустойчивость настроения, тревожность, депрессию, раздражительность и нарушение цикла «сон-бодрствование».

Помимо этих изменений ряд психологов отметили такие симптомы как «ослабление познавательной способности» (ухудшение памяти, внимания, снижение скорости переработки информации, потеря интереса к работе) и «проявление враждебности» (подозрительность, конфликтность, недовольство). Опытные тренеры при появлении нервозности в отношениях и неадекватной эмоциональной реакции к ним со стороны учеников, в одних случаях стремятся прервать свои взаимоотношения с ними (временно), в других – разнообразить быт, развлечения, характер тренировочных заданий. Эти и подобные им мероприятия устраняют конфликтность и последствия групповой изоляции и т.д.

В сфере спорта преобладают трудности, связанные с напряженностью межличностными отношениями внутри спортивного коллектива, а также преобладанием авторитарного стиля руководства, неправильным стилем руководства и др.

5. Стратегии поведения в конфликте

Стратегия поведения в конфликте – это программа и план действия, направленные на реализацию поставленной цели в конфликте, то есть решение задачи удовлетворения своей конкретной потребности, своего конкретного интереса в данном конфликте. Выбранная человеком стратегия поведения в конфликте обеспечивается своеобразием средств, которые образуют тактику его поведения.

Современная теория конфликтов различает пять основных стратегий поведения: конкуренция (соперничество, принуждение), уклонение (уход), сотрудничество, уступчивость (приспособление) и компромисс.

Вступая в конфликт, люди могут использовать какую-то одну стратегию поведения или наблюдается их сочетание. Выбор стратегии зависит от вида конфликта, уровня его протекания, внутренних ресурсов участников конфликта, значимости личных целей и т.п.

1) уклонение — это реакция на конфликт, выражающаяся в

игнорировании и фактическом отрицании конфликта. Предлогом здесь могут быть ссылки на недостаток времени, полномочий, ресурсов, незначительность проблемы или неверно выбранный адресат. Девиз такого поведения: «Не стоит делать из мухи слона». Цель обвиняемой стороны — отложить решение конфликта (как-нибудь само собой утрясется), дать противнику возможность обдумать свои претензии;

2) *сглаживание* — это удовлетворение интересов другой стороны через «приспособление», чаще всего оно предполагает незначительное удовлетворение собственных интересов. Действуют здесь по принципу: «Чтобы ты выиграл, я должен проиграть». Причиной такого поведения может быть стремление сделать «жест доброй воли», завоевать расположение партнера на будущее, желание избежать разрастания конфликта, понимание того, что правота на стороне «противника». Такого рода согласие может быть частичным и внешним;

3) *компромисс* — это открытое обсуждение мнений и позиций, направленное на поиск решения, наиболее удобного и приемлемого для обеих сторон. Преимущество такого исхода — взаимная уравновешенность прав и обязанностей и легализация претензий. Компромисс действительно снимает напряженность, помогает найти оптимальное решение. Партнеры, идущие на компромисс, исходят из того, что совместный выигрыш выгоден, что компромисс в одном может дать выигрыш в другом, что плохое решение лучше, чем отсутствие решения;

4) *конкуренция* может привести к доминированию одного партнера над другим и в конечном итоге к уничтожению последнего: «Чтобы я победил, ты должен проиграть». Это неблагоприятный и малопродуктивный исход конфликта, хотя следует признать, что конкуренция может стимулировать способности и талант. Конкуренция чаще всего возникает при переоценке себя и недооценке противника. Она может быть вызвана потребностью защитить свои интересы, жизнь, семью, а также желанием всегда брать верх, пренебрежительным отношением к другим;

5) *сотрудничество* — это форма разрешения конфликта, при которой удовлетворение интересов обеих сторон более валено, чем решение вопроса. Сотрудничество подразумевает, что интересы одной стороны не будут удовлетворены, если не будут удовлетворены интересы и другой, по крайней мере частично. Ни одна из сторон не стремится добиться цели за счет другой. Исход конфликтной ситуации будет зависеть, не только и не столько от причин, факторов и моделей протекания конфликта, степени его затянутости, сколько от отношения самих участников к конфликтной ситуации.

6. Конфликтная личность в спорте

Конфликты в спорте определены не только рядом внешних факторов (условиями спортивной деятельности), но и внутренними условиями (свойствами личности спортсмена). Комплексное исследование данных факторов позволяет найти средства снижения отрицательного влияния

конфликтов на результат спортивной деятельности, тем самым, повысить эффективность подготовки спортсмена.

Известно множество примеров, когда выдающиеся спортсмены или тренеры отличались скандальным, неуживчивым характером. Конфликтные личности характеризуются: резким отличием партнеров по своим психологическим характеристикам (например, человек медлителен и основателен, то его будет раздражать чья-то суетливость и торопливость); общим уровнем конфликтности (или неконфликтности) человека; недостатком общей культуры и психологической культуры общения.

К личностным качествам, способным вызвать конфликт в неформальной сфере общения, следует отнести:

- зависть, ревность, неспособность к сочувствию и переживанию;
- низкая эмпатия, неспособность проникнуть в душевный мир ближнего;
- повышенное самомнение, высокомерие, тщеславие;
- неискренность и злорадство по поводу неудач товарищей по команде;
- меркантилизм, стремление к личной выгоде;
- агрессивность и грубость в общении;
- пристрастие в оценках, отсутствие справедливости;
- предрасположенность к конфликтному поведению.

Ф.М. Бородкин и Н.М. Коряк (1990) выделяют общие характеристики и основные типы конфликтных личностей, провоцирующих или усугубляющих конфликтные отношения.

Особенности поведения конфликтных личностей:

1. Конфликтная личность демонстративного типа:

- хочет быть в центре внимания (любыми путями);
- отношение к другим определяется отношением к нему самому;
- рациональное поведение выражено слабо, более выражено - эмоционально-импульсивное;
- плохо планирует свою деятельность;
- конфликтов не боится и чувствует себя в них уверенно (конфликт – как способ продемонстрировать себя);
- часто оказывается источником споров, но себя таковым не считает.

2. Конфликтная личность ригидного типа:

- Подозрителен и очень обидчив;
- обладает завышенной самооценкой;
- постоянно требует подтверждения собственной значимости;
- прямолинеен и негибок, не учитывает конкретную ситуацию;
- с трудом принимает чужую точку зрения.

3. Конфликтная личность неуправляемого типа:

- импульсивен, плохо контролирует себя, поведение непредсказуемо;
- часто ведет себя вызывающе и агрессивно;

- постоянно требует подтверждения собственной значимости; в своих неудачах любит обвинять других;

- не умеет планировать свою деятельность;

- не учится на ошибках прошлого опыта.

4. Конфликтная личность сверхточного типа:

- скрупулезно относится к выполнению заданий;

- предъявляет повышенные требования к себе;

- очень требователен к окружающим;

- обладает повышенной тревожностью;

- чувствителен к деталям и мелочам;

- иногда может порвать отношения с кем-либо, так как ему «показалось», что его «обидели»;

- страдает от своей скрупулезности и подозрительности (нередко мучается бессонницей, головными болями и т.п.);

- сдержан во внешних, особенно в эмоциональных проявлениях;

- плохо чувствует ситуацию общения, часто бывает неадекватен.

5. Конфликтная личность «бесконфликтного» типа:

- неустойчив в оценке и мнениях (часто меняет свое мнение);

- обладает легкой внушаемостью (поверит во все, что угодно, «лишь бы не огорчать собеседника»);

- иногда непоследователен в поведении;

- ориентирован на сиюминутный успех в данной ситуации;

- зависит от мнения лидеров (хочет всегда казаться «хорошим»);

- излишне стремится к компромиссу;

- не обладает достаточной силой воли;

- не задумывается над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих (живет «как положено», боится сам думать).

6. Целенаправленно конфликтный тип личности:

- рассматривает конфликт как главное средство достижения своих целей и часто провоцирует конфликты;

- склонен к манипуляции во взаимоотношениях (с кем-то ласков, а на кого-то – давит);

- рационально действует в конфликте, просчитывает варианты ходов, оценивает противников;

- владеет хорошо отработанной техникой поведения в «горячем» (эмоциональном) споре.

7. Профилактика и разрешение конфликтов в спорте.

Конфликты часто порождают такое эмоциональное состояние, в котором трудно мыслить, делать выводы, подойти творчески к разрешению проблемы, *то в конфликтной ситуации придерживайтесь следующих правил:*

1. *Помните, что в конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается, и человек не*

отвечает за свои слова и поступки, за которые впоследствии бывает обидно и неудобно. Поэтому из делового общения необходимо устранить суждения и оценки, ущемляющие достоинство собеседников, покровительствующие суждения и оценки, иронические замечания, высказываемые с чувством плохо скрытого превосходства или пренебрежения.

2. *Стремитесь к уважительной манере разговора.* Такие фразы, как «Прошу извинить», «Буду очень признателен», «Если это вас не затруднит», препятствуют формированию у оппонента внутреннего сопротивления, снимают отрицательные эмоции.

3. *Стремитесь вести обсуждение не по поводу занимаемых сторонами позиций, а по существу проблемы, основываясь на объективных критериях.* Старайтесь выслушать собеседника, так как умение слушать является одним из критериев коммуникабельности.

4. *Придерживайтесь многоальтернативного подхода* и, настаивая на своем предложении, не отвергайте предложение партнера, задав себе вопрос: «Разве я никогда не ошибаюсь?» Постарайтесь взять оба предложения и посмотрите, какую сумму выгод и потерь они принесут в ближайшее время и потом.

5. *Осознайте значимость разрешения конфликта для себя*, задав вопрос: «Что будет, если выход не будет найден?» Это позволит перенести центр тяжести с отношений на проблему.

Если вы и ваш собеседник раздражены и агрессивны, то *необходимо снизить внутреннее напряжение, «выпустить пар».* Однако разрядиться на окружающих — это не выход, а выходка. Но если уж так получилось, что потеряли контроль над собой, попытайтесь сделать единственное: замолчите сами, а не требуйте этого от партнера. Избегайте констатации отрицательных эмоциональных состояний партнера.

7. *Ориентируйтесь на положительное, лучшее в человеке.* Тогда вы обязываете и его быть лучше.

8. *Предложите собеседнику встать на ваше место* и спросите: «Если бы вы были на моем месте, то что бы вы сделали?» Это снимает критический настрой и переключает собеседника с эмоций на осмысление ситуации.

9. *Не преувеличивайте свои заслуги и не демонстрируйте знаки превосходства.* Не обвиняйте и не приписывайте только партнеру ответственность за возникшую ситуацию.

10. *Независимо от результатов разрешения противоречий старайтесь не разрушить отношения*

РАЗДЕЛ III. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП В СПОРТЕ

Тема 6. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ СПОРТИВНЫХ ГРУПП

1. Понятие группы.
2. Основные характеристики группы.
3. Классификация групп
4. Спортивные команды как малые группы и коллективы.
5. Стадии развития малой группы.
6. Групповые эффекты: социальная фасилитация и ингибция, конформизм, эффект бумеранга, группового фаворитизма.
7. Психологическая сплоченность и совместимость.

1. Понятие группы

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, является важнейшим вопросом социальной психологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами.

Слово “группа” итальянского происхождения (появилось в конце 17 в.). В Италии термин из области изящных искусств «*gruppo*» обозначал несколько симметрично скомпонованных фигур, составляющих сюжет живописного, графического или скульптурного происхождения. В настоящее время термин «группа» прочно утвердился в социальной психологии.

Группа – ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной принадлежности, структуры).

Выделяют следующие **основные признаки группы**:

- осознание индивидами своей принадлежности к группе («мы-чувство»),
- наличие между индивидами определенных отношений,
- сформированность внутренней организации (распределение обязанностей, личностных влияний, статусов),
- функционирование группового давления, побуждающего индивидов к поведению в соответствии с принятыми общностью нормами,
- изменение в мнениях, установках и поведении индивидов, обусловленных их включением в данную общность.

Значимость группы для людей состоит, прежде всего, в том, что *группа* – это определенная система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда, и потому сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена в систему общественных отношений. Общность содержания деятельности группы порождает и общность ее психологических характеристик (т.е. групповых интересов, потребностей, норм, ценностей, целей). Человек познает свою принадлежность к группе прежде всего через принятие этих характеристик, т.е. через осознание психологической общности с другими членами группы.

2. Основные характеристики группы

Рассмотрим **основные характеристики группы**:

- *размер* – количественный состав членов группы;
- *композиция* – индивидуальный состав группы, т.е. возрастные, профессиональные или социальные характеристики ее членов. Композиция может быть *гомогенной* (однородной) или *гетерогенной* (включающей индивидуально различных людей);

- *структура группы* – система взаимосвязей между членами группы. Существует несколько формальных признаков структуры группы: структура предпочтений, структура власти, структура коммуникаций;

- *групповая динамика (групповые процессы)* включает в себя разнообразные изменения, происходящие в группе; к групповым процессам (динамике групповой жизни) можно отнести прежде всего процессы, которые организуют деятельность группы (формирование ролей, давление группы на ее участников и др.);

- *групповыми нормами* называются общие правила поведения, которых придерживаются все члены группы. Нормы выполняют регулятивную функцию и связаны с ценностями, принятыми в данной группе. Нормы конкретной группы включает и общепринятые нормы, и специфические, выработанные данной группой.

Важной проблемой является мера принятия норм каждым членом группы: насколько принимает индивид групповые нормы, в какой мере каждый из членов группы отстает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и «личностные» нормы;

- *групповые санкции* – механизмы, при помощи которых группа возвращает своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные (позитивные) и запретительные (негативные). Санкции предназначены для того, чтобы обеспечить соблюдение норм.

Важным параметром характеристики группы является положение индивида в группе в качестве ее члена. *Социальная позиция индивида в группе, связанная с определенными правами и обязанностями, называется статусом*. Что является причиной статусных различий? Основанием для неравенства статусов являются различия между людьми. Статусной может стать любая характеристика, отличающая одного человека от других (например, в студенческой группе – «самый умный», «самый справедливый», «комик», «секс-символ» и т.д.). Статус обуславливает определенное поведение, которого ожидают от его обладателя другие члены группы – оно называется *ролью*. Для выявления группового статуса применяется социометрическая методика.

3. Классификация групп

Рассмотрим **виды групп**

По непосредственности взаимосвязей выделяют условные и реальные группы. Условные (номинальные) группы объединяют людей, которые не имеют никаких взаимоотношений друг с другом, могут даже никогда друг

друга не видеть, но имеют общие социальные и психологические характеристики. Это искусственно выделяемые исследователем объединения людей. *Реальные группы* – действительно существующее объединение людей.

По условиям функционирования выделяют *естественные и лабораторные группы*. *Естественные группы* возникают сами по себе, исходя из потребностей общества или входящих в группы людей, независимо от желания экспериментатора. *Лабораторные группы* создаются экспериментатором для проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы. Существует только в лаборатории, временно.

По размеру группы классифицируют как большие и малые. *Большие группы* могут быть представлены

1) *устойчивыми общностями*, сложившимися в ходе исторического развития: государствами, народностями, партиями, классами, выделяемым по профессиональным, экономическим, религиозным и другим признакам, или

2) *стихийно возникшими*, кратковременно существующими общностями (толпа, публика, аудитория).

Через большие группы может опосредованно осуществляться воздействие идеологии общества на психологию составляющих ее людей.

В отличие от больших групп *малые группы* – это всегда непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами (2-20-30 чел.). Малая группа имеет относительно простое строение: в ней, как правило, есть авторитетный лидер (если группа неофициальная) или руководитель (если официальная), вокруг которых объединяются остальные члены группы (семья, трудовой коллектив, компания друзей). Малая группа характеризуется психологической и поведенческой общностью ее членов, которая может обнаруживаться как во внешних характеристиках (территориальная общность соседей), так и в достаточно глубоких внутренних.

Разнообразие малых групп в обществе предполагает наличие самых разнообразных *оснований для классификации* (например, по времени существования группы, по степени тесного контакта между членами и т.д. всего известно около 50 оснований для классификации). Наиболее распространенными из них являются три:

1) по критерию непосредственности контактов: на первичные и вторичные (автор классификации – Ч.Кули),

2) по общественному статусу: на «формальные» и «неформальные» (Э.Мейо),

3) по степени значимости группы для её членов: на «группы членства» и «референтные» (Г.Хаймен).

1) *Первичная группа* состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются эмоциональные взаимоотношения, основанные на их индивидуальных особенностях.

Вторичная группа образуется из людей, между которыми ослаблены эмоциональные связи, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В таких группах основное значение придается не личным качествам, а умению выполнять определенные функции. Члены вторичной группы обычно мало знают друг о друге, способы коммуникации между ними четко определены, для общения между их членами могут использоваться различные «посредники» в виде средств связи.

2) *Формальные группы* создаются и действуют в рамках официально признанных организаций (школьный класс, бухгалтерский отдел и т.д.). В малой группе четко заданы позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно четко распределены и роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти («вертикали»). *Цели формальной группы базируются на основе задач, стоящих перед организацией.*

Неформальные группы возникают, как правило, самопроизвольно, не имеют четко определенного статуса в обществе, не выполняют однозначно описанных «обязанностей» перед другими общностями. *Цели неформальных групп существуют на базе личных интересов ее участников.*

Неофициальная группа может существовать внутри формальной (компания друзей в школьном классе), тогда внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Неформальные группы в рамках формальной организации играют важную роль в ее жизнедеятельности, и руководителю необходимо наладить взаимодействие с такими структурами. Это может значительно повысить эффективность формальной организации.

Неформальная группа может возникать и сама по себе, вне формальной группы (люди, случайно объединившиеся для игры в волейбол, группа туристов, компания друзей, работающих в разных местах). Иногда в рамках такой группы может возникать совместная деятельность (турист, отправившийся в однодневный поход), и тогда неформальная группа приобретает некоторые черты формальной (распределение ролей, позиций).

3) *Референтной* называется группа, к которой человек добровольно себя причисляет либо членом которой он хотел бы стать. Личность разделяет нормы и ценности данной группы, находит в ней образцы для подражания.

Референтная группа выполняет 2 функции:

- 1) *сравнительная* (человек сравнивает себя с группой),
- 2) *нормативная* (индивид придерживается ее норм и ценностей).

В понимании референтной группы самое важное – фактор оценки: субъект оценивает свои поступки, личные качества со стороны референтной группы, соотносит свое реальное с ее нормами и ценностями. Из множества окружающих его людей человек избирает тех, кого он наделяет субъективно важным для него качеством – *референтностью*. Методический приём, выявляющий референтность, называется *референтометрией*

Значимый другой становится своего рода зеркалом, в котором отражается сам индивид и все, что его окружает. Психология и поведение

членов нереперентной группы чужды и безразличны для человека, а поведение и психологию членов антиреферентных групп индивид осуждает и совершенно не приемлет. В группах членства человек присутствует лишь в силу определенных обстоятельств, хотя и не разделяет принятые в них установки, ценностей и т.д.

Классифицировать малые группы можно и **по размеру**, так как отношения в группе во многом зависят от ее количественного состава.

Диада является очень хрупкой, требует устойчивых и позитивных отношений между партнерами, возникают более глубокие эмоциональные взаимоотношения, уже есть лидер.

В *триаде* обычно происходит сближение между двумя членами группы и исключение третьего, третий может выступать как безучастный посредник или использовать двух других в своих интересах.

Оптимальный размер группы – пять человек, если в группе более 10 человек, возникает внутригрупповая дифференциация. Верхний предел состава группы зависит от:

- 1) длительности существования группы,
- 2) от частоты и содержания общения.

Группы с нечетным составом более устойчивы, чем группы с четным составом, в них реже проявляются разногласия: ведь в такой группе одна из сторон всегда имеет численное преимущество.

Участники больших по размеру групп чаще страдают из-за низкого морального единства в группе и высокого уровня неучастия в групповой жизнедеятельности. С увеличением размера группы среди ее членов появляется тенденция меньше общаться друг с другом и чаще обращаться к лидеру, роль которого возрастает. Могут возникать фракции, вражда.

25 и более человек – это уже не первичная, а вторичная группа.

В зависимости от прав, предоставленных членам, различают:

- *паритетные группы* (все члены имеют равные права),
- *непаритетные* (существуют определенная иерархия прав и обязанностей).

4. Спортивные команды как малые группы и коллективы

Спортивная группа – это одна из разновидностей малых групп. В состав такой группы входят не менее двух и не более 25 человек, объединенных общими целями спортивной деятельности, выполняемой под контролем тренера, инструктора, судьи.

Спортивная группа является сложным в социальном отношении структурным образованием, состоящим из ряда подструктур: ранговой, ролевой, общения, взаимодействия, соподчинения, межличностных отношений по вертикали (тренер – спортсмен) и по горизонтали (спортсмен – спортсмен), сплоченности и согласования.

Следует помнить о том, что существуют взаимопроникновения и взаимоотношения между этими подструктурами. Таким образом, структуру спортивной группы можно представить как сеть относительно

упорядоченных и оптимально взаимосвязанных подструктур, каждая из которых, в соответствии с общими законами существования малых групп, делится на формальную и неформальную структуры.

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

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

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

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

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

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

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

Помимо соответствия двух структур существуют еще и такие факторы, как совместимость, идентичность мышления, мотивация, система ценностей, уровень мастерства, чувство долга, чувство ответственности.

Размеры спортивных групп

Вопрос об оптимальных размерах малых спортивных групп остается спорным: по данным одних авторов – 10-15 человек, по мнению других – 25-40 человек. Работы некоторых отечественных психологов показали, что наиболее устойчивой, не подвергающейся распаду является группа из 6-7 человек. Следует отметить, что эти данные оптимальны для неформальных групп, так как они позволяют:

- быстрее и легче устанавливать контакты;
- лучше узнать личные качества и способности каждого;
- в максимальные сроки и с минимальным искажением передавать информацию друг другу.

Для определения оптимальных границ формальной группы следует учитывать:

1. цели и задачи;
2. правила соревнований по данному виду спорта (главным образом состав команды).

Признаки спортивных групп

Спортивной группе свойственны некоторые признаки, которыми характеризуются малые группы:

1. автономия группы, ее некоторая обособленность от других групп;
2. сплоченность, наличие чувства «мы»;
3. контроль за поведением членов группы;
4. положение и роль (группа отводит каждому своему члену определенную роль согласно занимаемому им в группе положению);
5. иерархия членов группы;
6. конформизм (приспособляемость и готовность разделить существующие в группе нормы, обязанности, порядок);
7. добровольность входа и выхода из группы;
8. стремление сохранить оптимальный объем группы;
9. интимность (члены группы в достаточной степени знают личные и интимные стороны жизни каждого);
10. стабильность;
11. референтность, привлекательность членов группы для каждого входящего в нее, стремление действовать так, как это принято среди тех, кто привлекателен;
12. психологический климат группы, в котором чувства и желания индивида получают свое удовлетворение или неудовлетворение;

Помимо этого, спортивной группе присущи некоторые особые признаки:

1. направленность на достижение высоких личных и командных результатов;
2. специфичность ролевых действий;

3. относительно одинаковый возрастной и квалификационный уровень членов;
4. половая идентичность (за исключением некоторых видов спорта);
5. специфичность мотивов вступления в группу и присутствия в ней;
6. спонтанность организации.

5. Стадии развития малой группы

Развитие малой группы представляет собой процесс смены этапов, или стадий, различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: дифференциации и интеграции.

В концепции Л. И. Уманского (1980) поэтапное развитие группы характеризуется последовательной сменой стадий, различающихся степенью психологической интегрированности в деловой и эмоциональной сферах. Номинальная группа характеризуется внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач. Группа-ассоциация характеризуется межличностной интеграцией в сфере эмоциональных отношений. Группа-кооперация характеризуется преобладанием интегративных тенденций в сфере деловых отношений. Группа-автономия обладает высоким внутренним единством как в сфере деловых, так и в сфере эмоциональных отношений. Изоляция группы и концентрация активности ее членов на узкогрупповых целях приводит к формированию группы-корпорации. Отличительной особенностью коллектива является его интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели. Динамика образования коллектива представляет собой сложный процесс, включающий как этапы быстрого продвижения по уровням, так и периоды длительного пребывания на одном и том же уровне и даже его снижения. В этом случае группы могут характеризоваться внутренней антипатией, эгоизмом в межличностных отношениях («интраэгоизм», по Л. У. Уманскому), конфликтностью, агрессивностью как формами проявления де-интеграции.

Модель развития малой группы, предложенная американским психологом Б. Такменом, основана на выделении двух основных сфер, или измерений, групповой жизнедеятельности: деловой, связанной с решением групповой задачи, и межличностной, связанной с развитием групповой структуры.

В сфере деловой активности Б. Такмен выделяет следующие стадии:

- 1) ориентировка в задаче и поиск оптимального способа ее решения;
- 2) эмоциональные реакции на требования задачи, противодействие членов группы требованиям, предъявляемым к ним в связи с решением задачи и противоречащим их собственным намерениям;
- 3) открытый обмен информацией с целью достижения более глубокого понимания намерений друг друга и поиска альтернатив;
- 4) принятие решения и активные совместные действия по его реализации.

В сфере межличностной активности Б. Такмен выделяет такие стадии:

1) «проверка и зависимость», ориентировка членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведения;

2) «внутренний конфликт», связанный с нарушением взаимодействия и отсутствием единства в группе;

3) «развитие групповой сплоченности», преодоление разногласий и разрешение конфликтов;

4) «функционально-ролевая согласованность», связанная с образованием ролевой структуры группы, соответствующей содержанию групповой задачи

Выделяют следующие психологические механизмы развития малой группы:

1. Разрешение внутригрупповых противоречий: между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между растущим стремлением индивидов к самореализации и усиливающейся тенденцией интеграции с группой.

2. «Психологический обмен» — предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ на более высокий вклад в ее жизнедеятельность.

3. «Идиосинкразический кредит» — предоставление группой высокостатусным ее членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

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

Понятие коллектива и его основные признаки

Важнейшей основой классификации группы является уровень группового развития. **В зависимости от уровня развития различают:**

1) *слаборазвитые группы* (нет достаточной психологической общности, налаженных отношений, признанных лидеров, четкого распределения обязанностей, эффективного взаимодействия),

2) *высокоразвитые группы* (отвечают вышеперечисленным требованиям).

Среди высокоразвитых групп особое место занимают *коллективы*– группы, где межличностные отношения опосредуются общественно значимым и личностно ценным содержанием совместной деятельности.

Основные признаки коллектива:

1) объединение людей во имя социально одобряемой цели,
2) наличие добровольного характера объединения,
3) целостность (система деятельности с присущей ей организацией, распределением ролей),

4) принцип развития личности вместе с развитием коллектива.

Команда – это группа людей, которые распределяют между собой рабочие операции и ответственность за получение конкретных результатов.

Отличительными её особенностями являются взаимозависимость, разделение ответственности за командные цели между всеми участниками, результат деятельности как итог активности всех участников. Команда «мечты» состоит из 3-10 человек, сфокусированных на общей цели, со взаимосвязанными ролями, взаимодополняющими умениями, созданными ими самими процессами, и приверженностью к взаимодействию, которая делает всех её членов взаимно и в равной степени ответственными за достижение результатов.

Работа в команде более эффективна, чем работа в рабочей группе. Групповой деятельности присущ феномен социальной лености (образно говоря, $1+2=2$). Для команды характерен эффект синергии, который заключается в том, что суммарное усилие команды превышает сумму усилий её отдельных игроков ($1+2=12$). Данный эффект возникает не столько вследствие индивидуального мастерства, сколько благодаря общим ценностям и взаимному доверию, иными словами, духовной близости членов команды. Совпадение важнейших ценностных ориентаций участников обеспечивает сплочённость и устойчивость командного развития.

Важным является тот факт, что члены команды взаимозависимы в работе, т.е. для достижения разделяемых целей они нуждаются в работе других участников. В связи с этим в западной психологии существует точка зрения, что эффективно работает не команда «звёзд», а команда-«звезда». Так, Дж. Уэлш, легендарный директор GE, приводит следующий пример. Представим себе, что у Вас есть великолепный подчинённый, но.... Этот человек не взаимодействует со своими коллегами, не делится с ними идеями. Уэлш предлагает заменить его другим сотрудником, который, может быть, и не столь продуктивен индивидуально, но является хорошим командным игроком. Если до этой замены продуктивность работы команды была, например, 65%, а после неё увеличилась до 90-100%, то этот новый сотрудник и нужен команде.

Спортивная группа — это одна из разновидностей малых групп. В состав такой группы входят не менее двух и не более 25 человек, объединённых общими целями спортивной деятельности, выполняемой под контролем тренера, инструктора, судьи.

Эта деятельность характеризуется как индивидуальными, так и совместными физическими усилиями, направленными на достижение высоких личных и командных результатов, которые регламентированы временем, полом, возрастом, правилами и нормами.

6. Групповые эффекты: социальная фасилитация и ингибция, конформизм, эффект бумеранга, группового фаворитизма

Эффект присутствия других может влиять на мотивацию человека как в положительном, так и в отрицательном плане. В положительном плане — это «эффект социальной фасилитации», а в отрицательном — «эффект социальной ингибции».

Эффект социальной фасилитации в широком смысле — это усиление доминантных (привычных, хорошо усвоенных) реакций человека в присутствии других, а в узком смысле понимается как усиление мотивации человека разрешить поставленную перед ним задачу в присутствии других людей.

Открытие данного эффекта принадлежит **Норману Триплетту**, который изучал влияние ситуации соревнования на изменение скорости велосипедиста по сравнению с результатами, полученными в одиночной гонке. Он установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером, и сделал вывод о том, что присутствие других побуждает людей к более энергичным действиям.

Дальнейшие эксперименты (Ф.Олпорт, В.М.Бехтерев и др.) показали, что в присутствии других людей повышается скорость выполнения простых математических задач, выполнение простых заданий на моторику и т. д.

Н.Катрелл на основе своего исследования сделал вывод о том что посторонние, случайные люди не влияют на успешность работы человека. В наибольшей степени воздействие других обнаруживается в тех случаях, когда они воспринимаются человеком как значимые другие. Причем присутствие значимых других влияет на продуктивность индивидуальной работы не прямо, а косвенно, посредством изменения в мотивации.

Социальная ингибция — это уменьшение мотивации человека разрешить поставленную перед ним задачу в присутствии других людей. Например, присутствие других снижает эффективность деятельности человека при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение.

В середине 60-х гг. понимание термина «социальная фасилитация» изменилось. Ученые стали рассматривать ее как более широкое социально-психологическое явление.

Так, **Р.Зайенс** изучал как присутствие других людей создает нервно-психическое (социальное) возбуждение и усиливает доминантные реакции. Принцип экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию, оказалось возможным распространить и на социальную психологию. Повышенное социальное возбуждение способствует доминирующей реакции, независимо от того, правильная она или нет. При решении сложных задач, где не известен алгоритм решения и правильный ответ не напрашивается сам собой, социальное возбуждение, т. е. бессознательная реакция на присутствие других, затрудняет умственные операции (анализ, синтез, установление причинно-следственных связей) и приводит к неправильному решению. Внимание человека переключается с решения задачи на окружающих людей. При решении простых задач реакция является врожденной или хорошо усвоенной. Присутствие других людей оказывается сильнейшим стимулятором и способствует правильному решению. Люди реагируют на присутствие друг друга бессознательно.

Д. Майерс указывает *причины возникновения эффекта социальной фасилитации:*

- *социальное возбуждение*, т. е. возбуждение нервной системы от присутствия других людей, является врожденным и присуще большинству общественных животных;

- *боязнь социальной оценки* или обеспокоенность тем, как нас оценивают другие люди. Доминантная реакция усиливается, если человек думает, что его оценивают;

- *отвлечение внимания от конкретной задачи и конкретной деятельности и переключение внимания на окружающих*. Это перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение.

Эффект принадлежности к группе. Это второй базовый групповой эффект. В истории социальной психологии разные ученые изучали этот эффект и обозначали его различными терминами.

В начале XX вв социальных науках господствовали теории инстинктов социального поведения. Английский психолог **М.Дауголл** в 1908 г. выделяет среди других инстинктов *чувство принадлежности к массе людей*. Другой английский психолог **В.Троттер** в 1916 г. пытался объяснить все психические феномены *стадным инстинктом* и понимал его как нечто первичное, как склонность всех однородных животных существ к объединению. В это же время итальянский социолог **В.Парето** обозначал *инстинкт постоянства* как потребность в принадлежности к социальной группе. Затем **З.Фрейд** в книге «Психология масс и анализ человеческого «Я» вводит понятие *«идентификация»*, определяя ее как *механизм эмоциональной привязанности к другим людям*. В 30-х гг. **Э.Мейо** в Хоторнских исследованиях экспериментально подтвердил наличие у людей потребности в принадлежности к группе, которую он назвал чувством *«социобильности»*. В дальнейшем в 60-х гг. основатель гуманистической психологии **А.Маслоу** среди потребностей также выделил *потребность в принадлежности к группе* и считал, что групповая принадлежность является доминирующей целью человека. **Г.Меррей** обозначил эту потребность термином *«аффилиация»*.

Английские психологи **Г.Тежфел** и **Дж.Тернер** в конце 70-х гг. изучали процесс осознания индивидом принадлежности к группе, обозначив его термином *«групповая идентификация»*. Они создали *теорию социальной идентичности*, основные положения которой заключаются в следующем:

- человек, отождествляя себя с какой-либо группой, стремится оценить ее положительно, поднимая таким образом статус группы и собственную самооценку;

- когнитивный компонент групповой идентификации состоит в осознании человеком принадлежности к группе и достигается путем сравнения своей группы с другими группами по ряду значимых признаков. Таким образом, в основе групповой идентичности лежат когнитивные процессы познания (категоризации) окружающего социального мира;

- эмоциональный компонент групповой идентичности неразрывно связан с когнитивным компонентом. Эмоциональная сторона идентичности

заключается в переживании своей принадлежности к группе в форме различных чувств — любви или ненависти, гордости или стыда;

- поведенческий компонент проявляется тогда, когда человек начинает реагировать на других людей с позиций своего группового членства, а не с позиций отдельной личности с того момента, когда различия между своей и чужими группами становятся заметными и значимыми для него.

Итак, **групповая идентичность** является диспозиционным образованием, т. е. установкой на принадлежность к определенной группе, которая состоит из трех компонентов — когнитивного, эмоционального и поведенческого и регулирует поведение человека в группе.

Французский психолог **С.Московичи** предложил гипотезу о том, что сознание человека строится как идентификационная матрица, в основе которой лежат множество групповых идентичностей.

Виды групповых идентичностей:

- объективные природные идентичности — человек, пол, возраст;
- объективные социальные идентичности — национальность, религия, культура, субкультура, гражданство, профессия;
- субъективные идентичности — ролевые характеристики, самооценка личностных черт и достижений и пр.

В определенное время в зависимости от сложившихся обстоятельств одна из идентичностей становится ведущей, доминирующей и структурирует идентификационную иерархию.

Человек воспринимает, классифицирует окружающий мир, отбирая необходимую информацию, принимая решения и совершая поступки в соответствии с доминирующей в данный момент идентификацией. Эта идентификация означает своеобразную призму, сквозь которую человек воспринимает окружающий мир. Она же определяет параметры сравнения собственной группы с другими группами и человек реагирует на мир и окружающих людей с позиций своей групповой принадлежности.

Необходимо отметить, что перестройка некоторых идентификационных иерархий может происходить довольно часто. Например, на работе преобладают профессиональные идентификации, дома — семейно-ролевые, в общении с друзьями — половые и возрастные, в общении с представителями других стран и культур — этнические, культурные, религиозные и пр. Таким образом, *группа, в которой в данный момент находится человек, предопределяет идентификационную иерархию.*

Необходимо отметить, что в последние годы в научной литературе в качестве обозначения групповой принадлежности принят термин **«групповая идентичность»**.

Последствия эффектов социальной фасилитации и групповой идентичности проявляются в разнообразных социально-психологических эффектах.

Психофизиологический эффект — это изменение психофизиологических реакций и состояния человека в присутствии других людей. Было экспериментально установлено, что усиливается потоотделение,

учащается дыхание, усиливаются мышечные сокращения, повышаются давление крови и частота пульса. Чем значимее ситуация группового взаимодействия и окружающие люди, тем ярче выражен психофизиологический эффект.

Эффект социальной лени. По мере увеличения количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общегрупповую работу.

Открыл данный эффект **Макс Рингельман**. Он обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособности ее членов, т. е. члены группы фактически менее мотивированы и прилагают меньше усилий при выполнении совместных действий, чем при выполнении индивидуальных действий.

Этот феномен получил название **социальной лени** - это тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случа. индивидуальной ответственности. Эффект социальной лени подробно исследовали Б.Латайне, К.Уильяме, С.Харкинс, Д.Суини и др.

Б.Латайне описал **феномен несмешивающегося свидетеля**. Проведя серию разнообразных экспериментов, он доказал, что само число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи со стороны кого-либо из них. Жертва несчастного случая с меньшей вероятностью дождется помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей. Обнаружена закономерность — *вероятность получения помощи выше, когда человек находится в малой группе, и гораздо ниже, если он находится в окружении большого числа людей.*

Причиной социальной лени, по мнению **Д. Майерса**, является реакция человека на оценку его личности и деятельности со стороны других людей. Когда увеличивается боязнь оценки, результатом будет социальная фасилитация (усиление мотивации к деятельности), когда же затерянность в толпе и анонимность уменьшают боязнь оценки, результатом будет социальная лень или ингибиция (снижение мотивации к деятельности).

Факторами снижения социальной лени являются:

- наличие индивидуальной ответственности за результаты своего труда. Чем выше ответственность, тем ниже социальная лень;
- групповая сплоченность и дружеские отношения. Люди в группах меньше бездельничают, если они друзья, а не чужие друг другу люди;
- численность группы. Чем больше численность группы, тем выше социальная лень;
- кросс-культурные различия. Члены коллективистических культур проявляют меньше социальной лени, чем индивидуалистических культур;
- гендерные различия. Женщины в меньшей степени проявляют социальную лень, чем мужчины.

Эффект синергии - это прибавочная интеллектуальная энергия, которая возникает при объединении людей в целостную группу и

выражается в групповом результате, превышающем сумму индивидуальных результатов, т. е. отвечает требованию $1 + 1 > 2$.

Этот групповой эффект изучал В.М.Бехтерев. В его работах и работах М.В.Ланге установлено, что группа по успешности в работе может действительно превосходить индивидуальную успешность отдельных людей. Это проявляется не только в интеллектуальной сфере, но и в повышении наблюдательности людей в группе, точности их восприятия и оценок, объеме памяти и внимания, эффективности решения сравнительно простых задач, не требующих сложного и согласованного взаимодействия. Однако при решении сложных задач, когда необходимы логика и последовательность, «особо одаренные люди», по терминологии Бехтерева, могут превосходить среднегрупповые достижения.

Эффект группомыслия — это способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий. Открытие этого феномена и изобретение термина «группомыслие», или «огруппление мышления», принадлежит американскому психологу И.Джанису.

Эффект группомыслия возникает как противоположность эффекту синергии, при котором предлагаются, а затем и обсуждаются различные варианты решения задачи. Эффект группомыслия возникает в ситуации, когда критерием истинности служит сплоченное мнение группы, которое противопоставляется мнению отдельного человека. В том случае, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий, споров и конфликтов, они стараются уменьшить групповой когнитивный диссонанс и устранить возникшие при этом негативные чувства, пытаясь найти решение, устраивающее всех, даже если это решение не будет объективным и разумным с точки зрения каждого отдельного члена группы.

Обычно для группы, вовлеченной в подобную стратегию принятия решений, поиск консенсуса становится столь важен, что члены группы добровольно отказываются от каких-либо сомнений и возможностей взглянуть на задачу новым, оригинальным, нетрадиционным взглядом. Отдельные члены группы могут даже превратиться в своеобразных «стражей мысли» — быстро фиксирующих и жестко наказывающих любое инакомыслие.

И.Джанис указывает на несколько **симптомов в группах**:

- *оптимизм*: в поисках консенсуса группы проявляют излишний оптимизм, который мешает им увидеть признаки опасности в достижении всеобщего единодушия, согласия и безальтернативного выбора;

- *вера в этичность группы, правильность ее мнения, выбора, морали*. Считается, что группа не только всегда права, но и никогда не погрешит против общепринятой морали и нравственности. Это означает, что, единожды нарушив общепринятую мораль, члены группы могут позволить себе нарушать и внутригрупповую мораль. Нарушение же внутригрупповой морали противоречит интересам группы, поэтому она единодушно стоит на

страже норм и моральных принципов, выработанных группой. Одним из главных принципов и целей группы является достижение согласия, единодушия, сплоченности, стремление вступать в отношения с окружающим миром как единое целое, а не разорванное на отдельные противоборствующие между собой группировки. Члены группы, попавшие в ловушку группомыслия, становятся «нравственно глухими»;

- *рационализация*: группа тратит гораздо больше времени на объяснение и оправдание своих решений, чем на их обдумывание и обсуждение различных вариантов. Члены группы становятся «эмоционально бесчувственными», стремясь рационализировать свои действия и решения;

- *стереотипизация*: в ситуации группомыслия проявляется; стереотипность мышления, склонность выбирать стандартные, уже знакомые решения, приводившие ранее, возможно в иных ситуациях, к успеху;

- *конформизм*: в подобных группах эффект конформизма проявляется в наибольшей степени. Группа быстро и эффективно подавляет мнения и предложения, отличающиеся от общепринятого;

- *самоцензура*: поскольку главная цель членов группы состоит в достижении консенсуса, они сознательно отбрасывают, скрывают свои опасения, подавляют в себе желание идти наперекор мнению группы;

- *иллюзия единодушия*: конформизм и самоцензура не дают разрушиться консенсусу. У каждого члена группы возникает иллюзия единодушия, правильности группового решения.

Таким образом, человек зависим от группы в своих контактах с окружающим миром, в подавляющем большинстве случаев он склонен уступать группе. Даже сенсорная информация человека может быть искажена социальным давлением.

Эффект конформизма — это изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы.

В 1937 г. **М.Шериф** изучал возникновение групповых норм в лабораторных условиях. Его эксперимент заключался в следующем. На экране в темной комнате появлялся точечный источник света, затем он несколько секунд хаотично двигался и исчезал. Испытуемый должен был определить, на сколько сантиметров смещался источник света по сравнению с первым предъявлением. Сначала испытуемые проходили этот эксперимент в одиночестве и самостоятельно определяли смещение источника света. На втором этапе три испытуемых должны были дать согласованный ответ. Они заметно изменяли свое мнение в сторону усредненной групповой нормы. Причем и на дальнейших этапах эксперимента они продолжали придерживаться этой нормы. Шериф впервые экспериментально доказал, что люди склонны соглашаться с мнением других, часто доверять суждениям других людей больше, чем самому себе.

В 1956 г. **С.Аш** применил термин «**конформизм**» и описал результаты своих экспериментов с *подставной группой и наивным испытуемым*. Группе из 7 человек предлагали участвовать в опыте по изучению восприятия длины отрезков. Необходимо было определить, какой из трех отрезков,

нарисованных на плакате, соответствует эталонному. На первом этапе подставные испытуемые в одиночестве давали, как правило, верный ответ. На втором этапе группа собиралась вместе, и члены группы давали ложный ответ, что было неизвестно наивному испытуемому. Своим категорическим мнением члены группы оказывали давление на мнение испытуемого. По данным Аша, 37% его испытуемых прислушались к мнению группы и проявили конформизм.

В 1965 г. **С.Милграм** начинает серию своих известных *экспериментов по изучению когнитивного диссонанса*, возникающего в случае давления авторитетного мнения на совесть и мораль испытуемых.

Эксперименты Шерифа, Аша, Милграма хорошо известны и подробно описаны в книгах Д.Майерса «Социальная психология» и Э.Аронсона «Общественное животное. Введение в социальную психологию». Они называются **несколько условий возникновения конформизма**:

- *сложность задания*: степень конформизма возрастает, если задание действительно сложное или испытуемый чувствует свою некомпетентность;

- *тип личности*: люди с заниженной самооценкой больше подвержены групповому давлению, нежели люди с завышенной самооценкой;

- *численность группы*: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек;

- *состав группы*: конформность повышается, если: группа состоит из экспертов, члены группы являются значительными людьми для человека, члены группы принадлежат к одной социальной среде;

- *ловушка группомыслия* среди людей;

- *сплоченность*: чем больше степень сплоченности группы, тем больше у нее власти над своими членами;

- *статус, авторитет*: люди, имеющие наибольший статус, обладают и наибольшим влиянием, им легче оказывать давление, им чаще подчиняются;

- *наличие союзника*: если к человеку, отстаивающему свое мнение или сомневающемуся в единодушном мнении группы, присоединяется хотя бы один союзник, давший правильный ответ, то тенденция подчиняться давлению группы падает;

- *публичный ответ*: более высокий уровень конформизма люди показывают тогда, когда они должны выступить перед окружающими, а не тогда, когда они записывают свои ответы в свои тетради.

С.Аш определял **конформизм** как «отказ индивида от дорогих и значимых для него взглядов ради того, чтобы оптимизировать процесс адаптации к группе, а отнюдь не любое выравнивание мнений».

Конформизм или конформное поведение показывает меру подчинения индивида групповому давлению, принятия им определенного стандарта, стереотипа поведения, норм, ценностей, ценностных ориентации группы.

Противоположным конформизму является поведение самостоятельное, устойчивое к групповому давлению.

В отношении к давлению группы выделяют четыре типа поведения:

Внешний конформизм — мнения и нормы группы принимаются человеком лишь внешне, а внутренне, на уровне своего самосознания, он продолжает не соглашаться с группой, вслух этого не высказывает. В принципе это и есть истинный конформизм. Это тип поведения приспособляющегося к группе человека.

Внутренний конформизм — человек действительно усваивает мнение большинства и полностью согласен с этим мнением, что показывает высокий уровень внушаемости данного человека. Это тип приспособившегося к группе человека.

Негативизм — человек сопротивляется давлению группы, активно отстаивает свое мнение, показывает свою независимую позицию, спорит, доказывает, стремится к тому, чтобы его индивидуальное мнение стало мнением всей группы, открыто заявляет об этом своем желании. Это тип поведения человека, не приспособляющегося к группе, а стремящегося приспособить группу к самому себе.

Нонконформизм — независимость, самостоятельность норм, ценностей и суждений, неподверженность давлению группы. Это тип поведения самодостаточного человека, когда точка зрения не меняется в угоду большинству и не навязывается другим.

Д. Майерс называет **три причины конформного поведения**:

- настойчивое и упрямое поведение других людей может убедить человека в ошибочности его первоначального мнения;
- член группы осознанно или неосознанно стремится избежать наказания, порицания, осуждения со стороны группы за несогласие и непослушание;
- неопределенность ситуации и неясность информации способствует ориентации человека на мнения других людей, они становятся определенными и ясными источниками информации.

В групповом взаимодействии эффект конформизма играет существенную роль, поскольку является одним из механизмов принятия группового решения.

Эффект подражания — это следование общим образцам поведения, примерам, эталонам, стереотипам, принятым в группе.

Подражание — один из основных механизмов групповой интеграции. В процессе группового взаимодействия члены группы вырабатывают общие стереотипы поведения, следование которым подчеркивает и укрепляет их членство в группе. Эффект подражания лежит в основе любого научения и способствует адаптации людей друг к другу, согласованности их действий, подготовленности к решению групповой задачи.

Во внешнем выражении такая стереотипизация даже может вылиться в **униформу** (например, форма военных, деловой костюм бизнесмена, белый халат врача), которая показывает окружающим, к какой именно социальной группе принадлежит тот или иной человек, какими нормами, правилами и стереотипами регулируется его поведение.

Р.Чалдини вводит *два принципа для объяснения эффекта подражания.*

Первый принцип: «Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом».

Второй принцип: «Когда люди не уверены в себе, они склонны оглядываться на других и признавать их действия правильными». То есть, когда люди не чувствуют себя уверенно, они в большей степени ориентируются на действия других, чтобы решить, как действовать им самим. Люди более склонны следовать примеру похожего на них человека.

Эффект подражания близок к эффекту конформизма. Однако если при конформизме группа так или иначе оказывает давление на своего члена, то при подражании следование требованиям группы является добровольным.

Эффект ореола — это влияние на содержание знаний, мнений, оценок личности специфической установки, имеющейся у одного человека по отношению к другому. Эффект ореола, или гало-эффект, — явление, возникающее при восприятии и оценке людьми друг друга в процессе общения. Специфическая установка может возникнуть у воспринимающего человека на основе ранее полученной информации или на основе искажения информации о статусе, репутации, профессиональных качествах или личностных характеристиках другого человека.

Э.Аронсон отмечает, что *то, что мы узнаем о человеке в первую очередь имеет решающее значение на наше суждение о нем.* Сформировавшаяся специфическая установка служит ореолом, мешающим видеть субъекту реальные черты, достоинства и недостатки объекта восприятия.

Условия возникновения эффекта ореола:

- *дефицит времени:* у человека нет времени, чтобы обстоятельно познакомиться с другим человеком и внимательно обдумать его качества личности или ситуацию, в которую он попал;

- *перегруженность информацией:* человек настолько перегружен информацией о различных людях, что у него нет возможности и времени подумать детально о каждом в отдельности;

- *стереотип восприятия,* возникший на основе обобщенного представления о большой группе людей, к которой данный человек по тем или иным параметрам принадлежит;

- *незначимость другого человека;*

- *яркость, неординарность личности:* одна какая-то черта личности бросается в глаза окружающим и оттеняет на задний план все его другие качества. Психологи установили что *физическая привлекательность* часто является именно такой характерной чертой.

Эффект ореола может проявляться как в позитивном, так и негативном смысле:

- Преувеличение достоинств объекта восприятия приводит к восхищению им и полному игнорированию его реальных статуса и качеств.

- В негативном смысле этот эффект проявляется в преуменьшении достоинств объекта восприятия, что приводит к предубеждению в отношении к нему со стороны воспринимающих людей.

***Предубеждение** — это специфическая установка субъектов, основанная на информации об отрицательных качествах объекта*

Такая информация, как правило, не проверяется на достоверность и надежность, а воспринимается на веру.

Изучение предубеждений имеет значение в области этнической психологии, поскольку воля приятие людьми других этносов довольно часто строится на основ предубеждений. По особенностям поведения одного или нескольких представителей других этносов люди склонны делать выводы о психологических особенностях всей этнической общности, причем такого рода предубеждения оказываются очень *устойчивыми образованием*.

Но предубеждения возможны не только в этнической психологии. Негативная информация о качествах личности нового работника способна вызвать предубеждение членов трудового коллектива в отношении к нему, что значительно затруднит процесс его адаптации в коллективе.

***Эффект бумеранга** - действия или информация, направленные против кого-либо, оборачиваются против тех, кто совершил эти действия или дал эту информацию.* Эффект бумеранга впервые был зафиксирован в деятельности средств массовой коммуникации. Он заключается в следующем: человек, воспринимающий информацию, не признает ее содержание или вывод истинными и продолжает придерживаться ранее существовавшей установки или вырабатывает новое оценочное суждение по отношению к освещаемому событию, но это суждение или установка, как правило, оказывается противоположные той установке, которую пытались ему внушить через средства массовой коммуникации. Эффект бумеранга может возникнуть в случае противоречивости информации, недоверия к ее источнику, методам убеждения и пр.

Этот эффект проявляется и в непосредственном общении и взаимодействии людей. Социально-психологические исследования показывают, что *агрессивные действия или слова одного человека, направленные против другого, в итоге оборачиваются против того, кто совершил эти действия или произнес эти слова.* Окружающие люди, как правило, рано или поздно устанавливают истину, и тогда агрессивные действия бумерангом возвращаются к совершившему их человеку.

Например, в ситуации возникновения конфликта более вероятно, что члены группы психологически будут на стороне спокойного, уравновешенного человека, чем на стороне его агрессивного противника. Так случается в большинстве ситуаций, когда группа выбирает себе *козла отпущения* и единодушно проявляет агрессивность в отношении его. Но наличие козла отпущения говорит о низком психологическом уровне развития этой группы. Здесь бумеранг оборачивается против всей группы, поскольку разрушает ее единство, целостность, нормальные человеческие отношения, что препятствует эффективности групповой деятельности.

Эффект «мы и они» — это чувство принадлежности к определенной группе людей (эффект «мы») и соответственно чувство отстраненности от других, размежевания с другими группами (эффект «они»). На основе общих целей и деятельности у членов группы формируется чувство принадлежности к совместной жизни, складываются отношения единства и целостности. Возникновение в группе чувства «мы» является субъективным источником группообразования и развития.

Эффект принадлежности к группе включает в себя два эффекта:

- а) эффект сопричастности;
- б) эффект эмоциональной поддержки.

Эффект сопричастности выражается в том, что члены группы ощущают себя сопричастными проблемам, делам, успехам и неудачам той группы, к которой он реально принадлежит или субъективно причисляет себя. На основе эффекта сопричастности формируется чувство ответственности за результаты деятельности группы.

Эффект эмоциональной поддержки проявляется в том, что член группы ожидает эмоциональной поддержки, сочувствия, сопереживания, помощи со стороны остальных членов группы. Этот эффект предполагает не только эмоциональную, но и реальную поддержку действиями других членов группы. Если такая поддержка члену группы не оказывается, то у него разрушается чувство «мы» — принадлежности к группе, сопричастности ее делам, и возникает чувство «они», т. е. член группы, не получивший эмоциональной поддержки, способен воспринимать свою группу как группу чужаков, не разделяющих его интересы и заботы.

Эффект «мы» оказывается наиболее значимым психологическим механизмом функционирования группы. Гиперболизация чувства «мы» может привести группу к переоценке своих возможностей и достоинств, к отрыву от других групп, к «групповому эгоизму». В то же время недостаточное развитие чувства «мы» приводит к отсутствию единства и слаженности в деятельности. Таким образом, *чувство принадлежности к группе играет важную роль в групповом взаимодействии: оно связывает членов группы в единое целое и усиливает их активность, направленную на достижение цели.* Эффект «мы и они» тесно связан с эффектами группового фаворитизма и эгоизма.

Эффект группового фаворитизма — это тенденция каким-либо образом благоприятствовать членам своей группы в противовес членам другой группы. Экспериментально установлены некоторые **закономерности действия механизма группового фаворитизма:**

- эффект группового фаворитизма сильнее проявляется в тех случаях, когда для группы очень значимы критерии сравнения по результатам деятельности и специфике взаимоотношений с другими группами, т. е. когда группы находятся в ситуации конкуренции друг с другом;

- групповой фаворитизм проявляется сильнее в отношении тех групп, критерии сравнения с деятельностью которых не только значимы для

группы, но и соответствуют ее собственным критериям, т. е. в этом случае появляется возможность четкой, однозначной сравнимости групп;

- членство в группе оказывается более важно, чем межличностное сходство: люди чаще предпочитают «своих», хотя и не похожих на них самих по личностным качествам, и отказывают в предпочтении «чужим», хотя и сходным с ними по взглядам, интересам, личностным особенностям;

- члены группы склонны объяснить возможный успех своей группы внутригрупповыми факторами, а ее возможную неудачу — факторами внешнего порядка, т. е. если группа достигает успеха, то она приписывает этот результат самой себе — своему профессионализму, благоприятному социально-психологическому климату, деловым качествам руководителей и пр., но если группу постигает неудача, то люди ищут виновных вне группы, пытаются переложить вину на другие группы.

В.С.Агеев считает, что феномен группового фаворитизма способствует образованию конкурентных и защитных стратегий взаимодействия.

Эффект группового эгоизма — это направленность групповых интересов, целей и норм поведения против интересов и целей, норм поведения отдельных членов группы или всего общества.

Цели группы достигаются за счет ущемления интересов ее отдельных членов в ущерб интересам общества. Групповой эгоизм проявляется в том случае, когда цели, ценности группы, стабильность ее существования становятся важнее отдельной личности, значимее целей общества. Тогда личность обычно приносится в жертву целостности группы, полностью подчиняется ее требованиям и стандартам поведения. Эффект группового эгоизма может сыграть очень негативную роль в дальнейшей жизнедеятельности группы и судьбе ее отдельных членов.

Эффект маятника — это циклическое чередование групповых эмоциональных состояний стенического и астенического характера. Интенсивность проявления и временная протяженность эмоциональных состояний определяются значимыми для членов группы условиями и событиями их совместной трудовой деятельности. Показателем эмоционального состояния группы является настроение в процессе труда.

Динамика настроения зависит от следующих факторов:

- степени занятости работников в течение рабочего дня: чем больше занятость и меньше простоев, тем лучше настроение;

- стиля управления, применяемого непосредственным руководителем: авторитарные приемы управления не способствуют повышению настроения;

- времени суток и дня недели: в конце рабочего дня и недели; настроение работников ухудшается, поскольку накапливается усталость;

- уровня дисциплины труда в коллективе: чем выше дисциплина труда, тем лучше настроение и эмоциональное состояние работников;

- конфликтности или сплоченности: чем выше уровень конфликтности, тем хуже настроение работников.

Эффект волны — это распространение в группе идей, целей, норм и ценностей. Новая идея зарождается в голове одного человека, он делится ею

со своим ближайшим окружением, которое обсуждает, корректирует, дополняет и развивает предложенную идею. Затем идея распространяется и среди других членов группы, происходят ее групповая оценка и обсуждение. Как камешек, брошенный в воду, идея распространяется и охватывает все большее число людей.

Правда, волновой эффект возможен только тогда, когда новая идея отвечает потребностям и интересам людей, а не противоречит им. В первом случае она понимается и развивается людьми, служит стимулом их активности, а во втором — волновой эффект затухает.

Эффект пульсара — это изменение групповой активности в зависимости от различных стимулов. Групповая активность проходит цикл «оптимальная активность, необходимая для нормальной работы группы, — подъем активности — спад активности - возвращение к оптимальному уровню активности».

Эффект пульсара как проявление групповой активности заключается в резком повышении активности в начале процесса деятельности, затем, когда задача решена, наступает спад активности, т. е. людям требуется отдых. Потом групповая активность возвращается на оптимальный уровень, необходимый для нормальной, слаженной, бесперебойной работы группы. Продолжительность групповой активности и ее интенсивность зависят от силы стимула, или побудительного мотива, от групповых состояний: организованность, сплоченность, направленность, подготовленность и пр.

Выраженность этих групповых состояний определяет количество усилий группы, требуемых для решения задачи. Например, группа подготовленная (знающая алгоритм решения задачи), организованная (четко обозначившая функции и распределившая роли), направленная (не отвлекающаяся на решение других задач) затрачивает меньше интеллектуальных и физических усилий, не переходит предел своих возможностей. Соответственно всплеск активности будет более упорядоченным, а период отдыха, после которого группа опять входит в нормальный ритм и режим своей работы, более кратковременным.

Итак, мы рассмотрели некоторые из групповых эффектов. Они являются механизмами функционирования группы, с помощью которых группа переходит с одного уровня развития на другой.

7. Психологическая сплоченность и совместимость

Одним из процессов групповой динамики является групповая сплочённость. Она характеризует степень приверженности группе её членов.

Рассмотрим основные **подходы к изучению сплочённости**.

- **Сплочённость как межличностная аттракция.** В публикациях А. и Б. Лотт сплочённость рассматривается как групповое свойство, которое является производным от количества и силы взаимных позитивных установок членов группы. Основным показателем сплочённости в рамках данного подхода является уровень взаимной симпатии в межличностных

отношениях. Иными словами, чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше её сплочённость.

• *Сплочённость как результат привлекательности группы для индивида и как результат удовлетворённости членством в группе.* По мнению Л. Фестингера, групповая сплочённость – это сумма всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. Показателем сплочённости является степень привлекательности (полезности) группы для её членов. Чем больше людей, удовлетворённых своим пребыванием в группе (т.е. тех, для кого субъективная значимость приобретаемых благодаря группе преимуществ превосходит значимость затрачиваемых усилий), тем выше её сплочённость.

• *Сплочённость как ценностно-ориентационное единство.* В работах А.В. Петровского сплочённость, понимаемая как ценностно-ориентационное единство, – это характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадения оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам (людям, задачам, идеям, событиям), наиболее значимым для группы в целом. Показателем сплочённости является совпадение для членов группы ориентаций на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности.

К обобщённым показателям групповой сплочённости относятся:

- увеличение частоты положительных выборов членами группы друг друга;
- частота и прочность коммуникативных связей;
- увеличение степени привлекательности (полезности) группы для её членов;
- усиление влияния, оказываемого группой на своих членов;
- возрастающее участие в жизни группы (большая включённость индивидов в групповую деятельность);
- сходность ориентаций на значимые ценности;
- взаимосвязь операциональных и символических целей группы;
- предметно-ценностное единство.

Сплоченность команды и результативность деятельности

Сплоченность — характеризуется устойчивостью и единством межличностных взаимоотношений и взаимодействий, что обеспечивает стабильность и преемственность деятельности группы.

Рассматривая закономерности развития малой группы как определенное сочетание процессов групповой дифференциации и интеграции, в качестве одного из основных параметров развития малой группы большинство психологов выделяют *групповую сплоченность или единство группы*.

Первые эмпирические исследования сплоченности начались в западной социальной психологии при изучении групповой динамики. *Л.Фестингер (1950)* определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней.

Сплоченность – социально-психологическое групповое явление, которое свойственно коллективу и характеризует степень привлекательности

группы для ее членов (симпатии и антипатии) и удовлетворенность членством в группе (удовлетворение потребности в общении, безопасности).

Сплоченную группу характеризуют:

- единство взглядов, мотивов, ценностей;
- сотрудничество (*готовность и умение бороться за достижение общих целей, способность легче преодолевать трудности, мобилизовать усилия, не допускать разногласий и конфликтов на тренировках и соревнованиях*);
- дружеская атмосфера, способствующая развитию личности каждого (*заинтересованность членов группы друг в друге и желание помочь*);
- эффективность деятельности группы.

Объективно сплоченность спортивной команды проявляется в высоких стабильных результатах, в едином мнении, соперничестве успехов и неудач, в высокой дисциплине, взаимопонимании, постоянстве состава.

Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего - эмоциональных) контактов в ней.

Говоря о сплоченности спортивных команд, следует иметь в виду не только эмоциональные взаимоотношения между спортсменами, но и игровые, так как очевидно, что симпатии не являются единственной причиной, побуждающей спортсменов быть членами данной команды.

В спортивных командах необходимо рассматривать сплоченность в двух аспектах: деловом и эмоциональном.

Сплоченность команды связывают с успешностью деятельности:

- положительная взаимосвязь между уровнем сплоченности и результатом характерна для командных видов спорта;
- отрицательная взаимосвязь или ее отсутствие характерна для индивидуальных видов спорта;
- результат в большей степени влияет на уровень сплоченности, чем наоборот.

Таким образом, в результате многочисленных исследований было выявлено, что сплоченность повышает результат в командных видах спорта и снижает или практически не оказывает влияния в индивидуальных видах спорта. Высокий результат приводит к увеличению уровня сплоченности, что в свою очередь улучшает результат.

Сплочённость тесно взаимосвязана с ***совместимостью***, которая может рассматриваться как феномен, лежащий в основе сплочённости. Тем не менее, *сплочённость и совместимость – это различные понятия*. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой её функций, что члены группы могут взаимодействовать. Групповая сплочённость означает, что данный состав группы не просто возможен, но что он интегрирован наилучшим образом, что в нём достигнута такая степень отношений, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью.

Совместимость в спорте, ее виды

Совместимость – способность членов группы выполнять совместную деятельность. В основе совместимости лежит оптимальное сочетание психологических характеристик участников взаимодействия по принципу их сходства и взаимодополняемости. Совместимость по принципу взаимодополнения характеризуется взаимной компенсацией отдельных личностных качеств, физических характеристик, обеспечивающих эффективность действий.

Виды совместимости:

• *Психофизиологическая* – соответствие людей по возрасту, уровню физического, сенсомоторного и психомоторного развития (быстроты реакции), степени тренированности и подготовленности (энергозатрат), проявлению основных свойств нервной системы и темперамента...

Психофизиологическая совместимость – низший уровень совместимости, который не осознается и проявляется в эмоциональном восприятии темпа работы, поведении самой личности.

Например, для спортсменов, выполняющих упражнения одновременно, наиболее значимой является совместимость психофизиологическая, без которой невозможно достичь необходимой синхронности действий (гребля, прыжки на батуте, прыжки в воду...).

• *Психологическая* – согласованность психологических свойств членов группы, а также функционирования их психических процессов: ощущений, восприятий, внимания, памяти, мышления, эмоций, подобия доминирующих психических состояний и их протекания (*для спортсменов, выступающих парами: фигурное катание, акробатика...*).

Психологическая совместимость (групповая и межличностная) - высший уровень совместимости, взаимодополнение свойств личности и черт характера (моральная сплоченность и взаимная приспособленная адаптация личностных особенностей ее членов).

• *Социально-психологическая* основывается на единстве ценностных ориентации и направленности личности, социальных ролей и установок, отношения к тренировочной и соревновательной деятельности. Она определяет характер взаимодействия членов группы и спортивную успешность. *Например, в игровых видах спорта различие взглядов (социально-психологическая несовместимость) оказывало негативное влияние на результативность, хотя психофизиологические характеристики были идентичны и наоборот.*

Социально-психологическая совместимость в большей мере обеспечивает благоприятный климат в спортивной команде.

Необходимо отметить, что на результативность деятельности влияет не сама совместимость членов команды и тренера со спортсменами. Совместимость влияет на взаимоотношения в команде и отношение к спортивной деятельности.

Совместимость между членами группы (спортивной команды) обнаруживается сразу или формируется после длительных совместных действий и общения.

Тема 7. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В СПОРТИВНОЙ КОМАНДЕ

1. Социально-психологический климат, его структура.
2. Роль тренера в формировании социально-психологического климата в спортивной команде
3. Феномены групповой жизнедеятельности

1. Социально-психологический климат, его структура

В процессе любой, в том числе и спортивной деятельности между людьми устанавливаются взаимоотношения, традиции, привычки, чувства, которые прямо или косвенно влияют на ее эффективность. Все это составляет то, что принято называть социально-психологическим климатом.

Анализируя структуру социально-психологического климата необходимо помнить о том, что он подчиняется двум методологическим требованиям – устойчивости и динамичности.

Устойчивость понимается как состояние, при котором базовые элементы: социальные нормы, система ценностей, взаимоотношения, стиль руководства, виды совместимости, уровень конфликтности остаются неизменными и цельными.

Динамичность социально-психологического климата заключается, во-первых, в том, что его элементы являются чуткими и гибкими по отношению к внешним воздействиям, во-вторых, они (элементы) находятся в диалектическом соотношении между собой, взаимосвязаны и взаимокompенсируют друг друга.

Если устойчивость базовых элементов придает социально-психологическому климату качественную определенность и законченность, то динамические процессы – новую форму и содержание. В связи с этим при определении структуры социально-психологического климата необходимо выделить момент динамической устойчивости. Каждый из этих элементов обладает устойчивостью и неизменностью, но содержание его возможно и должно быть динамичным. Внутренняя динамичность элементов, их взаимосвязь и взаимовлияние создают представление об социально-психологическом климате как о живом организме, постоянно обновляющемся, меняющемся, реагирующим на внешние и внутренние воздействия.

Существует мнение, на основании которого, структуру социально-психологического климата составляют двенадцать базовых элементов:

- система ценностей и потребностей;
- отношение к учебно-тренировочной и соревновательной деятельности;
- взаимоотношения в команде;
- стиль руководства тренера;
- личностные качества тренера и спортсменов;

- конфликты между спортсменами, спортсменами и тренером;
- социальные нормы поведения;
- потребности и мотивация;
- групповые настроения, эмпатия;
- психологическое подражание и заражение;
- общее мнение, традиции, привычки;
- психологическая референтность.

Наиболее значимым элементом в структуре социально-психологического климата следует выделить взаимоотношения. В процессе тренировочной и соревновательной деятельности взаимоотношения проявляются в форме взаимодействия, взаимосвязей, взаимопонимания. Через эти формы реализуется весь спектр межличностных отношений: сотрудничества, соперничества и конкуренции, симпатии-антипатии, согласия-несогласия, уважения-неприязни, борьбы-подчинения, конфликта-сплоченности и мн. др.

При характеристике социально-психологического климата некоторые ученые выделяют индивидуальные и групповые критерии, что, по нашему мнению, является более глубоким подходом к анализу социально-психологического климата.

К групповым критериям относят:

- гуманизм во взаимоотношениях; наличие социально-ценной групповой культуры; принципиальность в оценке событий и явлений;
- высокая адаптабельность коллектива;
- устойчивость коллектива в стрессовых и конфликтных ситуациях;
- сплоченность коллектива; стабильность коллектива.

К индивидуальным критериям при оценке социально-психологического климата относят:

- положительный эмоциональный настрой каждого члена коллектива;
- объективность самооценок и взаимооценок;
- чувство защищенности в группе;
- наличие перспективы для каждого члена;
- умение принять на себя ответственность; устойчивость личности в ситуациях выбора, риска, стресса, конфликта;
- наличие четкой и действенной системы нравственных норм;
- ориентированность в коллективе.

Несколько иные критерии при оценке оптимальности социально-психологического климата предлагает П. Н. Савостенко. К ним относятся:

- степень удовлетворения различных потребностей и ценностных ориентаций;
- уровень ответственности членов коллектива перед обществом за положение дел в коллективе;
- степень отношений товарищеского сотрудничества и взаимопомощи;
- заботы о прочности и стабильности высоконравственных отношений

в коллективе.

В работе Н.В. Андреевой в качестве критериев социально-психологического климата перечислены: стабильность коллектива, уровень дисциплинированности и исполнительности, удовлетворенность деятельностью, интегрированность, уровень конфликтности, социальная направленность коллектива, отношение к деятельности, социальная активность, широкое участие в управлении.

Анализ литературы по вопросу структуры, критериев и элементов, обуславливающих оптимальность социально-психологического климата, приводит к убеждению, что авторы не озабочены поиском концепций в построении системы критериев. Не классифицируют их по каким-то признакам. Приходится констатировать, что в анализируемых подходах делается механическое перечисление и случайный набор критериев и элементов социально-психологического климата, которые в избытке показывает практика.

Командная сплоченность является социально-психологическим групповым феноменом, объективно выражающимся в сыгранности, а субъективно – в чувстве общности членов команды. Если детально рассматривать показатели сплоченности, то они во многом совпадают с показателями социально-психологического климата. Итак, основными показателями сплоченности выступают:

- ценностно-ориентационное единство, характеризующееся прочной взаимосвязанностью спортсменов команды как коллектива, отношения, которых опосредованы общими целями и задачами и базируются на ответственной зависимости.

- степень удовлетворенности социальных потребностей каждого члена команды;

- уровень конфликтности в команде;

- чувство защищенности в группе;

- взаимоотношения в спортивной команде;

- восприятие индивидом группы;

- межличностное притяжение игроков; взаимная симпатия;

целостность команды как спортивного микросоциума;

- групповые традиции и нормы;

- групповое настроение;

- общее мнение.

Среди наиболее значимых факторов формирования климата выделяют субъективные и объективные.

Социально-психологический климат, как и всякая динамическая система, достигнув пика социально-психологической готовности, не может длительное время находиться в этом состоянии. Неизменно наступает момент спада всех или каких-то функций переход из одного качественного образования в другое – смысл их существования.

2. Роль тренера в формировании социально-психологического климата в спортивной команде

Взаимоотношения спортивных команд делятся на отношения по горизонтали («спортсмен – спортсмен») и отношения по вертикали («спортсмен – тренер»). Исследования показали, что характер взаимоотношений оказывает существенное влияние на результативность деятельности отдельных спортсменов и всей команды.

В командных видах спорта взаимосвязанная деятельность проявляется особенно ярко, однако и в других видах победа команды осуществима лишь при совместном стремлении ее участников к общей цели. Это объясняется тем, что при индивидуальных действиях каждого члена команды к победе приводит единое направление усилий, общая атмосфера, чувство сопереживания и поддержки.

Одним из факторов, способствующих достижению группой цели, является авторитет, которым обладает тренер (преподаватель). Несмотря на официальность должности, изначально предполагающей наличие авторитета, последним не всегда обладает преподаватель. Если в группе новичков или в классах начальной школы любой руководитель представляется авторитетным, то среди более опытных и взрослых участников авторитет должности должен быть подтвержден определенными личностными качествами. Известно, что несоответствие между должностными обязанностями и личностными особенностями, а также реальными возможностями руководителя приводит к снижению эффективности работы группы. Кроме того, авторитет зависит и от объективности, тактичности руководителя, а также присущего ему взаимопонимания, умения опираться на индивидуальные особенности участников группы и на коллектив в целом.

Тренер может завоевать авторитет только тогда, когда его поведение естественно и вытекает из его мировоззрения и убеждений, когда слово и дело у него не расходятся. Тренер должен быть личностью требовательной. Без этого трудно рассчитывать на успехи в работе. Отсутствие этого качества истолковывается спортсменами как «мягкотелость», неумение руководить. Таким образом, перед тренером встает исключительная по трудности задача – управление развитием личностных качеств членов команды. Вот почему успешно выступающая команда – это, прежде всего психологически правильно сбалансированный коллектив, где с учетом личностных качеств создан благоприятный психологический климат.

В спорте тренер, безусловно, самый главный наставник, причем для юного спортсмена он является еще и ориентиром в становлении личности.

Еще немаловажным аспектом во взаимоотношениях команды, является выбранный стиль руководства тренера. В психологии принято выделять условно три основных типа руководства: авторитарный, демократический и либеральный. Условно, потому что типов руководства может быть больше, и они зависят, в том числе, и от индивидуально-личностных особенностей самих тренеров, от опыта их работы и общения со спортсменами.

В зависимости от уровня развития группы, сложившихся в ней межличностных отношений в группе может образовываться различный психологический климат. Под этим понятием подразумевают более или менее стабильное преобладающее настроение в коллективе. Следует различать психологический климат и психологическую атмосферу. В отличие от первого атмосфера способна быстро изменяться под влиянием тех или иных обстоятельств; климат же – явление более устойчивое. Хороший психологический климат способствует успешному продвижению команды к достижению общей цели, преодолению препятствий, умению находить компромиссные решения в конфликтных ситуациях. Негативный климат приводит к возникновению конфликтов, разобщению людей, сложностям при достижении групповой цели и, как следствие, разрушению группы вообще.

Каждый член группы участвует в формировании психологического климата и ощущает на себе его влияние. Положительный или отрицательный настрой в команде передается от одного человека к другому, определяя модель самочувствия, поведения и, как следствие, результативность. Общий эмоциональный настрой во многом зависит от преподавателя.

Чтобы эффективно оказывать психологическую помощь в спорте, осуществлять психологическое сопровождение специалисту нужно создать атмосферу доверия и взаимопонимания, установить такие отношения со спортсменом, которые и позволят конструктивно воздействовать на его психику.

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

3. Феномены групповой жизнедеятельности

Группа оказывает постоянное влияние на её членов, которое реализуется в феномене группового давления.

Групповое давление – это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения группы на мнения и поведение индивида. Любое нарушение групповых норм воспринимается общностью как угроза её существованию. По этой причине группа оказывает давление на входящих в её состав индивидов с тем, чтобы они не нарушали групповые нормы. По отношению к «отклоняющимся» членам группы применяется наказание (например, уход от общения, бойкот). Феномен группового давления в социальной психологии получил название конформизма.

Конформизм – изменение поведения или убеждений под влиянием реального или воображаемого давления группы.

Различают два **вида конформизма**.

- *Внешний конформизм (уступка)* имеет место в том случае, если мнение группы воспринимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться.

- *Внутренний конформизм (одобрение)* – когда индивид действительно усваивает мнение группы. Иногда именно этот вид конформного поведения называется подлинным конформизмом, поскольку он представляет собой преодоление конфликта с группой в пользу группы.

В исследованиях конформизма (С. Аш, М. Шериф, С. Милграм). была обнаружена ещё одна возможная позиция индивида по отношению к влиянию группы – *негативизм*. В данном случае *индивид во всём сопротивляется групповому давлению, отрицая все стандарты группы*. Однако является ли такая позиция подлинно независимой? Можно сказать, что это специфический случай конформного поведения, “конформизм наизнанку”: если индивид ставит целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, поскольку ему приходится быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (например, позиция негативизма у подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформизму, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Меньшинство группы наиболее влиятельно при условиях последовательности в своих взглядах, уверенности в своей правоте, и способности привлекать сторонников из числа большинства. Влияние меньшинства (критиков, несогласных), в отличие от влияния большинства, имеет ряд особенностей:

- при воздействии меньшинства не возникает стрессовой ситуации, как при влиянии большинства;

- если на ранней стадии рассмотрения проблемы позиция меньшинства с ходу отвергается группой, то в случае последовательного и уверенного отстаивания своей позиции она начинает постепенно приниматься во внимание большинством;

- влияние меньшинства стимулирует гораздо более дивергентные стратегии мышления членов группы, способствует росту оригинальности и разнообразия предлагаемых решений, следовательно, большей их эффективности;

- в плане оригинальных решений влияние меньшинства может оказаться полезным, даже если его идея была ошибочной, поскольку оно стимулирует поиск правильного решения.

О том, как другие влияют на каждого из нас, свидетельствуют и такие социальные процессы, как социальная фасилитация и социальная ингибиция.

Социальная фасилитация (Н. Трипплетт, Р. Зайонц) – повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида.

Если реальное или воображаемое присутствие других людей создаёт воздействия тормозящего характера, приводит к ухудшению результатов деятельности, то говорят о **социальной ингибиции**.

Установлено, что возникновение описанных выше феноменов зависит от характера выполняемых человеком задач. Как правило, присутствие наблюдателей (или соперников) способствует улучшению несложной или хорошо подготовленной деятельности (например, сматывание лески, решение простых примеров или выступление спортсменов высокого класса на чемпионате мира), в то время как сложная, неподготовленная деятельность в присутствии наблюдателей, как правило, протекает менее продуктивно. Присутствие наблюдателя положительно влияет на количественные характеристики деятельности и отрицательно на качественные.

Социальная лень (эффект М. Рингельманна) заключается в следующем: люди прилагают меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои анонимные усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности, когда виден вклад каждого отдельно в общее дело. В чём причина социальной лени? Люди уверены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку, в то время как групповая ситуация уменьшает боязнь оценки. К примеру, индивидуальная работоспособность, составляющая в группе из двух человек 90%, падает до 75% в группе из шести человек.

Социальная лень проявляется в меньшей степени, когда:

- совместная деятельность вызывающе трудна, притягательна и увлекательна;
- работники считают других членов своей группы ненадёжными или неспособными к продуктивной деятельности;
- члены группы – друзья;
- трудятся работники, принадлежащие к так называемым коллективистским (азиатским) культурам;
- группа состоит преимущественно из женщин.

Феномен деиндивидуализации (Л. Фестингер) состоит в следующем: когда нормативное сдерживание значительно ослабевает, происходит утрата самосознания и боязни оценки. Иными словами, вместе члены группы делают то, чего не стали бы делать в одиночку (вандализм, оргии, стихия толпы). Условиями проявления данного феномена являются: большая по размеру группа, физическая анонимность и обезличенность, возбуждающие и отвлекающие действия группы (аплодисменты, хлопки, пение хором, ритуальные мероприятия), ослабленное самосознание (например, вследствие действия алкоголя).

Феномен огруппления мышления (И. Джанис) заключается в том, что для группы интересы групповой гармонии часто важнее принятия реалистических решений. Группа всегда стремится к гармонии даже вопреки требованиям принципа реализма. Это особенно верно, если у группы сильна

потребность в единстве; группа изолирована от альтернативных идей; лидер даёт понять, чего он хочет от группы.

Сущность *феномена групповой поляризации* (С.Московичи, М. Заваллони) состоит в том, что обсуждение актуальных проблем в группе зачастую усиливает изначальные установки её членов, как положительные, так и отрицательные; происходит смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.

Тема 8. ЛИДЕРСТВО И РУКОВОДСТВО В СПОРТИВНОЙ КОМАНДЕ

1. Лидерство и руководство.
2. Определение лидерства и его признаки.
3. Теории лидерства: подход с позиции личностных качеств, поведенческий подход, ситуационный подход.
4. Стили лидерства (руководства) и их эффективность

1. Лидерство и руководство.

Лидерство в спорте нуждается в изучении по целому ряду причин: необходимо выявить потенциальных лидеров, способных взять на себя ответственность за действия команды, направить активность группы в нужное русло, управлять состояниями отдельных членов команды, если соревновательный стресс окажется для них чрезмерным, а также определить адекватность самооценок тренера или спортсменов по части лидерства.

Типы лидеров определяются двумя основными факторами: задачей, позволяющей спортсмену или тренеру стать лидером, и их реальным межличностным влиянием на команду.

Ситуаций, требующих лидерства, и оттенков межличностного влияния очень много, поэтому типология лидерства весьма обширна.

Как правило, лидерство больше зависит от ситуации и различных случайных факторов, требующих лидерства, чем от особенностей личности самого лидера. Лидеры в успешных командах чаще всего ориентированы на решение групповой задачи, чем на теплые межличностные отношения.

В командах, где для достижения успеха достаточно сотрудничества, требуется значительно большая эмоциональная помощь со стороны тренера.

При этом спортсмены индивидуальных видов спорта более критичны по отношению к коммуникативным действиям тренера.

Командное взаимодействие (например, в футболе, баскетболе, хоккее и т.п.) менее требовательно к роли тренера как лидера, зато тренеры этих видов спорта должны быть более компетентными в вопросах выявления лидеров в команде, взаимного восприятия игроков и членов экипажей. Очень важно, чтобы ориентация тренера (на задачу или на межличностные отношения) была поддержана лидером из числа спортсменов.

2. Определение лидерства и его признаки.

Лидерство – естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы.

Лидер – это человек, обладающий влиянием, способный объединить людей ради достижения какой-либо цели. Естественное влияние лидера исходит из признания другими его превосходства в какой-либо области. Лидер не просто ведёт за собой других, он хочет это делать, так же, как другие члены группы хотят идти за ним.

Общее лидерство в группе складывается из компонентов:

- **эмоциональный лидер** (сердце группы) ориентирован на взаимоотношения;
- **деловой лидер** (руки группы) ориентирован на дело, может его организовать, наладить деловые связи;
- **информационный лидер** (мозг группы) – эрудит, к нему обращаются за информацией, он всё знает и может объяснить.

Эти три типа лидерства могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы.

В отличие от лидера, который выдвигается снизу, руководитель назначается официально, извне. Если лидерство связано с неформальной структурой группы, то руководство – с официальной, формальной структурой. Рассмотрим отличительные характеристики лидера и руководителя.

Характеристики лидера:

Регулирует межличностные (неофициальные) отношения в группе

Лидерство возникает стихийно, это менее стабильное явление, зависит от настроения группы.

Система санкций зависит от индивидуальных особенностей и отношений группы.

Решения, касающиеся деятельности группы, более непосредственны.

Лидерство – индивидуально-психологическая характеристика отношений в группе (элемент микросреды).

Характеристики руководителя:

Регулирует официальные отношения в группе

Руководитель назначается, избирается, это более стабильное явление

Обладает более определённой системой санкций.

Процедура принятия решения более сложна, оно может не зависеть от группы.

Руководство – социальная характеристика отношений в группе (элемент макросреды).

Несмотря на явное различие между лидером и руководителем, Р.Л.Кричевский выделяет следующие **общие черты:**

- выполняют роли координаторов, организаторов членов социальной группы;

- осуществляют социальное влияние в группе, только разными средствами;

- используют субординационные отношения, хотя в первом случае они чётко регламентированы, во втором – заранее не предусмотрены.

И руководство, и лидерство опирается на наличие власти. **Власть** – возможность влиять на поведение и деятельность других людей. Существует **несколько типов власти**: вознаграждающая; принуждающая; легитимная (законная); референтная (основана на симпатии, эмоциональном предпочтении); экспертная (основана на превосходстве в компетентности, специальных знаниях); эталонная (власть примера, основана на уважении).

Сохраняя личную власть, руководитель отстаивает своё направление в работе, защищает подчинённых, прилагает усилия для взаимодействия с клиентами или партнёрами. Власть позволяет ему реализовать свои цели, идеи и проекты.

3. Теории лидерства: подход с позиции личностных качеств, поведенческий подход, ситуационный подход.

Согласно **теории черт** (*харизматической*: «харизма» – благодать (греч.) лидером может быть человек, обладающий врождённым набором личностных качеств и определённых психологических черт, таких, как:

- интеллект (выше среднего, но не на уровне гениальности);
- инициатива (самостоятельность и находчивость, способность осознать потребность к действию и наличие мотива);
- уверенность в себе (высокая самооценка, компетентность и высокий уровень притязаний);
- фактор вертолёта: способность воспарить над проблемой, над частными ситуациями, воспринимать проблему в более широком контексте;
- физическое здоровье;
- происхождение из высшего класса;
- рост выше либо ниже среднего.

В настоящее время значительное внимание уделяется эмоциональным характеристикам лидера, его эмоциональной компетентности. Считается, что основная задача лидеров состоит в том, чтобы «зажигать» людей, т.е. вызывать у них готовность к действию. Такой эффект возникает, когда лидеру удаётся вызвать резонанс – лучшие чувства. В отличие от резонансного лидера диссонансный лидер не интересуется чувствами присутствующих и провоцирует своим поведением и действиями негативные эмоции.

Недостатком этой теории является то, что наблюдается разноречивость черт, выделяемых различными исследователями. Кроме того, не всегда человек, обладающий выделенными чертами, становится лидером.

В соответствии с **ситуационной теорией** лидерства лидера рождает ситуация. В различных ситуациях групповой жизни выделяются члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве. Если определённое качество необходимо в данной ситуации, человек, у которого оно выражено в большей мере, становится лидером.

Слабость этой теории в том, что здесь снимается вопрос об активности лидера.

Синтетическая теория лидерства акцентирует внимание на взаимосвязи личностных и ситуационных факторов: лидерство того или иного члена группы определяется как ситуацией, так и личностными особенностями человека, соответствующими данной ситуации.

Системная теория лидерства состоит в том, что лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. Таким образом, лидерство – это функция группы, и его надо изучать с точки зрения задач и целей группы.

Согласно **концепции ценностного обмена**, ценностные характеристики членов группы обмениваются на авторитет и признание лидера. Лидером становится тот, в ком наиболее полно представлены качества, значимые для групповой деятельности.

Структура механизмов воздействия лидеров на массу зависит от свойств их последователей. Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива. Группа, с одной стороны, требует от лидера соответствия определённой модели (образу лидера), с другой – от лидера требуется способность выражать интересы группы. Только при соблюдении этих условий группа не просто идёт за лидером, но и желает идти за ним.

4. Стили лидерства (руководства) и их эффективность

Стиль руководства – комплекс систематически используемых руководителем методов принятия решений, воздействия на подчинённых и общения с ними. Иными словами, это стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с подчинёнными.

Классификация стилей лидерства разработана К. Левином и включает три стиля: авторитарный, демократический и либеральный. Они отличаются в основном по содержанию решений, предлагаемых лидером группе, и технике (приёмам, способам) осуществления этих решений (таблица).

Нужно отметить, что нет стилей хороших или плохих. Искусство управления предполагает выбор того или иного стиля. А.Танненбаум и Р.Шмидт в работе «Как выбирать стиль руководства» сделали вывод о том, что применяемый **стиль руководства определяется четырьмя параметрами:**

- руководитель – его личность и предпочитаемый им стиль;
- подчинённые, их потребности, отношения и навыки;
- задание – требования и цели работы, которую нужно выполнить;
- ситуация – ситуация, наблюдаемая в организации.

В зависимости от сочетания этих параметров стиль руководства изменяется в диапазоне от авторитарного и директивного стиля управления до консультаций, сотрудничества и передачи полномочий.

Таблица – Стили лидерства

Формальная сторона	Содержательная сторона
Авторитарный (директивный) стиль (минимум демократии, максимум контроля).	
Деловые, краткие распоряжения. Запреты без снисхождения, с угрозой. Чёткий язык, неприветливый тон. Похвала и порицание субъективны. Эмоции не принимаются в расчёт. Позиция лидера – вне группы.	Дела в группе планируются заранее (во всём их объёме). Определяются лишь непосредственные задачи, дальние неизвестны. Голос руководителя – решающий
Демократический (коллегиальный) стиль (максимум демократии, максимум контроля)	
Инструкции в форме предложений. Не сухая речь, а товарищеский тон. Похвала и порицание – с советами. Распоряжения и запреты – с дискуссиями. Позиция лидера – внутри группы.	Мероприятия планируются не заранее, а в группе. За реализацию предложения отвечают все. Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются.
Либеральный (попустительский) стиль (максимум демократии, минимум контроля)	
Тон конвенциональный. Отсутствие похвалы, порицаний. Никакого сотрудничества. Позиция лидера – незаметно в стороне от группы.	Дела в группе идут сами собой. Лидер не даёт указания. Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера.

Так, авторитарный стиль эффективен в условиях, близких к экстремальным; в жёстко заданных, алгоритмизируемых условиях (в армии), при низком уровне организации группы, для работников с низкой квалификацией. Демократический стиль подходит в нормальных условиях, для людей с высоким уровнем культуры, самооценки, интеллекта. Либеральный стиль эффективен в случае высокой самоорганизации коллектива при решении творческих задач. Таким образом, об эффективности стиля руководства можно судить исходя из наличных условий его реализации.

Связь между стилем руководства и эффективностью деятельности обусловлена рядом факторов (особенностями коллектива, спецификой решаемых задач) и поэтому носит вероятностный характер.

Наиболее популярной является вероятностная модель эффективности руководства (по Ф.Фидлеру). Согласно ей эффективность руководства опосредована степенью контроля над ситуацией, в которой действует руководитель. Величина осуществляемого руководителем ситуационного контроля определяется по трём параметрам:

- 1) степень благоприятности отношений руководителя с подчинёнными;
- 2) величиной влияния руководителя в группе;
- 3) структурой групповой задачи.

Руководитель директивного типа наиболее эффективен в ситуациях с низким или высоким субъективным контролем, т.е. для него крайне неблагоприятных или благоприятных. Руководитель коллегиального типа наиболее эффективен в ситуациях с умеренным субъективным контролем, т.е. для него умеренно благоприятных или неблагоприятных.

Идеальным стилем управления коллективом является творческий стиль, для которого характерно то, что руководитель в решении каждой новой управленческой задачи гибко, неординарно применяет тот или иной приём, способ, средство являющиеся для данной ситуации наиболее оптимальными и результативными. По сути дела это применение разнообразных стилей в зависимости от реально возникающей управленческой ситуации, от целей, условий и средств её разрешения.

Итак, идеальным стилем управления коллективом является творческий подход, для которого характерно то, что руководитель в решении каждой новой управленческой задачи гибко, неординарно применяет тот или иной приём, способ, средство являющиеся для данной ситуации наиболее оптимальными и результативными. По сути дела это применение разнообразных стилей в зависимости от реально возникающей управленческой ситуации, от целей, условий и средств её разрешения.

Тема 9. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

1. Психология больших социальных групп.
2. Виды больших социальных групп.
3. Содержательные и динамические характеристики больших групп.
4. Механизмы и типы поведения человека в толпе.
5. Болельщики как социально-психологическое явление.
6. Воздействие болельщиков на эффективность деятельности спортсменов. Фанаты.

1. Психология больших социальных групп.

Большая социальная группа — количественно не ограниченная социальная общность, имеющая устойчивые ценности, нормы поведения и социально-регулятивные механизмы (партии, этнические группы, производственно-отраслевые и общественные организации).

Большие социальные группы имеют структурно-функциональную форму организации. Их не следует смешивать с массовыми общностями (молодежь, женщины, мужчины, подростки, профессиональные общности).

Социально-психологические регуляторы жизнедеятельности большая социальной группы — **центральные органы управления, групповое сознание, обычаи и традиции**. Большая социальная группа характеризуется определенным психическим складом, имеет групповую психологию.

В каждой большой социальной группе формируются групповое сознание (партийное, классовое, национальное), система групповых идеалов, ценностных ориентаций, эмоциональных предпочтений. Отдельные стереотипизированные элементы сознания переходят в сферу группового подсознания («классовое чутье»). Эти групповые факторы существенно влияют на формирование соответствующего типа личности — типичных представителей класса, партии, нации и т. п. Такие личности становятся носителями групповых установок и стереотипов, **внушенных образцов поведения**.

Средства массовой коммуникации большой социальной группы формируют **общественное мнение** — групповые устремления и чувства; ведут пропаганду, побуждая членов группы к определенным ценностным ориентациям и действиям.

Среди многообразия больших социальных групп две из них являются субъектами исторического процесса — этнические группы и классы.

Этническая группа, или **этнос** (от греч. *ethnos* — племя), — исторически сформировавшаяся на определенной территории устойчивая социальная общность, обладающая стабильными особенностями культуры, языка, психического склада, поведенческих особенностей, сознанием своего единства и отличия от других подобных образований. В процессе исторического развития этносы могут утратить единство территории, но сохраняют язык, нормы поведения, обычаи, привычки, культуру.

Этнические группы отличаются культурной целостностью, обладают этническим самосознанием, основа которого — представление об общности происхождения всех представителей данного этноса, о совместном историческом опыте предков.

На высшей стадии развития многие этносы образуют устойчивую социально-экономическую целостность — **нацию** (от лат. *patio* — народ).

В психологии этнических общностей выделяется психический склад этноса — его характер, темперамент, нравы, обычаи, устойчивые этнические (национальные) чувства.

Для межэтнического взаимодействия характерны стереотипы восприятия, обусловленные историческим прошлым народа. Оценки достоинств этнических групп, основанные на расхожих стереотипах, обычно крайне поверхностны. Часто они обуславливаются этноцентризмом — приданием своему этносу эталонных качеств.

Источником межэтнических конфликтов в большинстве случаев служат не этнические, а социально-экономические и политические противоречия. Однако в нарастание межэтнического конфликта неизбежно включаются негативные этнические стереотипы, возрастающий этноцентризм, актуализируется националистическая идеология. При этом резко затрудняется урегулирование межэтнических конфликтов. Подобное урегулирование возможно лишь при экстренном удовлетворении базовых интересов конфликтующих сторон, миротворческой позиции национальных лидеров, снижении значимости объекта межэтнического конфликта.

По месту больших социальных общностей и системе общественного производства различаются **общественные классы** (от лат. *clasis* — разряд). Существование общественных классов обусловлено общественным разделением труда, дифференциацией социальных функций, вычленением организаторской и исполнительской деятельности.

Различия между классами проявляются в образе жизни, социально-психологическом складе, типичных эталонах поведения. Наряду с этим большие социальные группы входят в единый социум и несут в себе общие особенности того или иного общества, функционирующего на принципе социального партнерства всех социальных структур. Субъектами массового внегруппового поведения являются публика и масса.

Публика — большая социальная группа людей, имеющая общие интересы, подверженная единой эмоционально-сознательной регуляции на основе общих значимых объектов внимания (участники митинга, демонстрации, слушатели лекции, члены культурных обществ). Различные экстремальные явления могут вызвать ее эмоционально-импульсивную регуляцию на основе психического заражения.

Масса — совокупность большого количества людей, составляющих аморфное образование, не имеющих обычно непосредственных контактов, но объединенных общими устойчивыми интересами. В массе возникают специфические социально-психологические явления: **мода, субкультура, массовый ажиотаж** и др. Масса выступает субъектом широких политических и социокультурных движений, аудиторией различных средств массовой коммуникации, потребителем произведений массовой культуры.

Сознательно-регуляционный компонент психологии больших социальных общностей — общественное сознание, а импульсивно-регуляционный компонент — массовидные явления (общественное настроение, паника и др.).

Общественное сознание — духовная сфера жизнедеятельности общества, обобщенное отражение объективных условий его существования, исторического типа общественного бытия, системы духовных ориентиров и общесоциальных ценностей. Можно выделить идеологический и социально-психологический уровни общественного сознания. Социально-психологический аспект общественного сознания состоит в осмыслении и эмоциональном переживании членами общества общественных процессов и отношений, концентрирующихся в поле их сознания. Поле внимания общественного сознания организуется как устойчивыми факторами, так и случайными обстоятельствами (захваченность общественного сознания экстремальной ситуацией, политической борьбой и т. п.).

Общественное сознание нации детерминировано ее историческим прошлым, этическими социостереотипами, длительно действовавшими в истории народа условиями его существования, культурными и экономическими традициями.

Общественное сознание — система духовно-опосредованных, социально-ценностных отношений людей к миру и самим себе, возникающих

в процессе жизнедеятельности социума. Общественное сознание отражает общественное бытие, определяется им и воздействует на него.

Общественное сознание образуется совокупностью его форм — науки, соционормативной сферы (мораль, идеология, право, политика), искусства и религии. Пройдя определенные общественно-исторические этапы регионального развития, общественное сознание в настоящее время перерастает в **общечеловеческое сознание**.

Разновидность общественного сознания — **массовое сознание**. Оно всегда уже общественного сознания, за его пределами остаются специализированные формы духовного освоения действительности (научные, этические и эстетические концепции).

Массовое сознание характеризуется фрагментарностью, противоречивостью, повышенной динамичностью и стереотипностью. Его содержание определяется массовым интересом, общедоступными ценностями. Взаимодействуя с массовой культурой, оно формирует массовые поведенческие стереотипы. Массовому сознанию соответствуют общественное мнение и общественное настроение, выступающие в качестве непосредственных регуляторов массовых форм поведения.

Общественное мнение — состояние общественного сознания, вызванное отношением различных социальных слоев общества к определенным событиям. Содержание общественного мнения обусловлено обострением интереса к актуальным, дискуссионным проблемам. По структуре общественное мнение может быть монистичным (монизм — от греч. *monos* — один) и плюралистичным (множественным). Возникая на различных уровнях общественного сознания (в науке, идеологии, обыденном сознании), оно может быть адекватным и не адекватным реальности, содержать реальные и иллюзорные представления.

Адекватность общественного мнения зависит от развитости в обществе демократических свобод, его политической культуры. В демократических обществах общественное мнение — постоянно действующий фактор социального управления, обеспечения прогрессивности его развития. При этом специализированные органы регулярно выявляют общественное мнение, всемерно содействуя его свободному выражению (референдумы, выборочные опросы, пилотажные зондажи).

Общественное настроение — эмоциональная характеристика состояния общественной психологии, влияющая на импульсивное поведение масс; определенное состояние чувств и умов в большой социальной группе, предпосылка социально-политических сдвигов.

По способу освоения действительности различаются научное и обыденное сознание, общественное настроение.

Устойчивая форма нормативной регуляции, основанная на прошлом опыте этноса, — **обычай**. Обычай выступают и как нормы поведения, и как форма социального контроля. Они выполняют функцию освящения (сакрализации) сложившихся общественных отношений. Обычай предшествуют государственно-правовой регуляции. Но и до сих пор они

остаются одной из основных форм социальной регуляции в бытовой сфере, гражданской обрядности.

2. Виды больших социальных групп

Психология больших социальных групп является одним из важнейших объектов социально-психологических исследований. Значение этих исследований обусловлено тем, что человек осуществляет свою жизнедеятельность как член той или иной социальной группы, представитель определенной исторически сложившейся общности людей. Каждый человек с рождения включен в различные общности, социальные, а с начала трудовой деятельности — и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии. Исследователи давно обратили внимание на эти явления. Собственно зарождение социальной психологии связано с исследованием «духа народа», «психологии народов», психологических образований, существовавших в массах людей (психология толпы, психология масс, социальных движений и др.). Социальные группы на Западе и в России были объектом социологических исследований. На Западе акцент переместился на психологию малых групп. Исследованием больших социальных групп, их психологических особенностей занимались прежде всего исследователи, ориентированные на марксизм, исключая, может быть, изучение толпы, паники. В отечественной психологии привлекали внимание исследователей ряд общих теоретических и методологических проблем, а также характеристика психологических особенностей классов, наций, возрастных и профессиональных групп.

Наиболее сложный вопрос — вопрос о количественном определении понятия «большая группа». Количественного определения этого понятия не существует, есть только эмпирическое представление о больших группах:

- большая группа — это случайно, стихийно возникшая, достаточно кратковременно существующая общность (толпа, публика, аудитория);
- социальная группа, сложившаяся в ходе исторического развития общества, занимающая определенное место в системе общественных отношений конкретного типа общества, устойчивая в своем долговременном существовании (класс, нация, народность);
- большая группа — это количественно не ограниченная условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков, таких как классовая принадлежность, пол, возраст, национальность и др.;
- большая группа — это значительная по количеству, сложно организованная общность людей, вовлеченных в некоторую общественную деятельность (например, коллектив предприятия, партия). Все люди входят в различные социальные общности и составляют большие группы. Основанием для деления определенных видов групп служит характер связей. Например, социальный класс как большую группу характеризует место, которое он занимает в социально-экономической структуре общества.

Основанием для выделения нации как социальной группы также служит определенная система объективных социальных связей.

Для общностей мужчин, женщин подростков и детей существуют реальные социально-демографические характеристики. Принадлежность людей к этим группам не зависит от их воли и сознания, она определена объективно. К другому типу общностей относятся группы, принадлежность к которым является результатом сознательного стремления людей к объединению на основе общих целей и ценностей. Примерами таких общностей являются профессиональные ассоциации, партии, общественные движения. Основанием для этих объединений служат определенные психологические явления — психологические общности.

В социальной психологии принято классифицировать большие социальные группы и по другим признакам.

По длительности существования выделяют более долговременные (социальные слои; этнические образования) и менее долговременные (праздничные шествия; люди, присутствующие на митингах и демонстрациях; толпа) группы.

По характеру организованности группы делятся на стихийно возникающие (толпа) и сознательно, целенаправленно организованные (ассоциации, общественные движения).

Выделяют условные и реальные группы, детерминантой которых является признак контактности и взаимодействия. Половозрастные и профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся демонстрации, митинги и собрания. Большие социальные группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренне установленными правилами групп.

3. Содержательные и динамические характеристики больших групп

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. Так, Г.Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп.

Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. В этом случае первый тип составят мужчины, женщины, поколение, молодежь, средний возраст, пожилые люди и т. д. Характеристика этих групп как социальных определяется их значимостью в жизни общества, ролью в системе общественных отношений (в системе производства, в семье). Эти группы по своему составу гомогенны, однородны, но именно по признаку их выделения.

Второй тип групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Примером этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные движения. По своему социальному составу эти группы разнородны, гетерогенны. По социально-психологическим характеристикам они более однородны, чем группы

первого типа. Если в первом случае приоритетное значение имеет объективная сторона общности, то во втором — субъективная. Речь идет о психологической общности. Субъективная общность не совпадает с общностью объективной.

4. Механизмы и типы поведения человека в толпе

В обыденном языке «толпой» называют большое количество людей, находящихся одновременно в одном месте. Хотя даже интуитивно мы не назовем этим словом марширующее армейское подразделение или бойцов, организованно штурмующих (равно как и обороняющих) укрепленный пункт, публику, собравшуюся в консерватории на симфонический концерт, бригады, работающие на крупной стройке, сотрудников учреждения на плановом профсоюзном собрании и т.д.

Исходя из этих предварительных соображений примем ориентировочное исходное определение:

Толпа – *скопление людей, не объединенных общностью целей и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием.*

При этом *общей* считается такая цель, достижение которой каждым из участников взаимодействия положительно зависит от достижения ее другими участниками; наличие такой цели создает предпосылку для сотрудничества. Если цель каждого достигается вне зависимости от достижения или недостижения ее остальными, то взаимодействие отсутствует или оно минимально (при появлении второстепенной общности целей: например, веселее провести время в ожидании). Наконец, если зависимость достижения одной и той же цели субъектами отрицательна, складывается предпосылка для конфликта.

В толпе цели людей всегда одинаковые, но обычно не бывают сознательно общими, а при их пересечении возникает острейшее отрицательное взаимодействие. Например, при массовой панике каждый страстно желает спастись, в стяжательной толпе каждый стремится что-то добыть, и все друг для друга являются помехой.

Поэтому, используя социологические категории *социального агрегата* (неструктурированного множества индивидов) и *социальной группы* (единого субъекта деятельности), толпу следует отнести к первой категории. Но, разумеется, различие между ними не дискретно. При некоторых условиях люди, отличающиеся от остальных определенными чертами (этнос, сословие и т.д.) способны осознать единство интересов и объединиться в историческую или политическую общность; наоборот, слаженно действующий социальный субъект может раствориться в большем социуме.

В нашем случае толпа иногда (в редких случаях) способна структурироваться и приобрести групповое качество, а организованная группа (чаще) – деградировать в толпу. Иногда ситуативная общность сочетает в себе настолько разнородные свойства, что не может быть

однозначно отнесена к той или иной категории и занимает на шкале «группа – агрегат» промежуточное положение. Например, очень хорошо организованная массовая демонстрация (вспомним советские праздничные шествия по Красной площади) несет в себе в равной мере признаки группы и толпы. Перерождения группы в толпу и обратно также относятся к сфере нашего интереса.

Соотношением *системных* и *грегарных* качеств (от греч. *Gregus* – стадо) во многом определяется и решение старого спора между социальными психологами о том, группа или индивид склонны к более экстремальным решениям. Пока в группе преобладают нормативные отношения, она сглаживает экстремистские настроения своих членов и принимает более взвешенные решения; когда же начинают преобладать свойства толпы, мышление радикализируется.

По свидетельству С. Московичи, еще древнегреческий политик Солон утверждал, что каждый афинянин – хитрая лисица, а народное собрание в Пниксе – стадо баранов. Это подтвердили и римляне: *Senatores omnes boni viri, senatus romanus mala bestia* (все сенаторы мужи достойные, а римский сенат – злобный зверь). Г. Лебон указывал на то, что парламенты часто превращаются в толпу, и мы до сих пор наблюдаем подобное по телевизору. Русская поговорка: «Мужик умен, да мир дурак» – передает ту же мысль о потере личностью в массе здравого смысла.

5. Болельщики как социально-психологическое явление.

Часто спортивных болельщиков называют фанатами, а классический образ спортивного фаната – футбольный болельщик с шарфом, разукрашенной лицом и банкой пива.

На самом деле, поклонники спорта – очень пестрая и разнородная категория людей. Это и яростные безудержные фанаты, и болельщики, не пропускающие ни одного матча, это непрофессиональные спортсмены, увлеченные своим видом спорта, и совершенно неспортивные люди, которые, тем не менее, пристально следят за соревнованиями, особенно крупными международными турнирами.

В чем же разница между фанатом и увлеченным болельщиком? Казалось бы, и те, и другие стараются не пропустить ни одного соревнования и знают все о своих кумирах, объединяются в фан-клубы, на стадионе используют определенную символику, активно болеют. Но на самом деле между ними не так много общего. Если для болельщика – это интерес, увлечение, даже если оно занимает большое место в жизни, то для фаната – сама жизнь. Спортивные фанаты во многом похожи на музыкальных. В этом нет ничего удивительного, так как спорт сейчас можно назвать одним из видов искусства. Знаменитых спортсменов можно часто увидеть по телевизору, о них пишут газеты и журналы, словом, они не менее популярны, чем актеры или певцы.

Поклонники, болельщик относятся к своим кумирам уважительно, главное для них – это заслуги в спорте, хотя они могут и наблюдать за их

жизнью с интересом. Фанат стремится к близости к кумиру любой ценой, причем личная жизнь кумира иногда затмевает интерес к спорту. Другая черта фанатов – агрессия. Именно фанаты устраивают кровавые разборки с болельщиками соперников. Впрочем, в случае проигрыша и самому кумиру может не поздоровиться (не случайно в случае крупных проигрышей на международных соревнованиях команды нередко возвращаются домой, не сообщая конкретной даты, иной раз даже разными рейсами).

Интерес к спортивным соревнованиям людей, которые сами близки к спорту, вполне понятен. И неважно, что уровень спортсменов для них недостижим. Он является эталоном, идеальным примером, который стимулирует и к собственным победам, пусть и не таким ярким.

Однако среди спортивных болельщиков много и совершенно не спортивных людей. Значит, спорт способен дать что-то еще. Психологи выделяют следующие причины интереса к спортивным соревнованиям.

Недостаток ярких событий и острых впечатлений в собственной жизни, эскапизм.

Сублимация агрессии.

Спорт – лучший способ сублимированного выхода агрессии, известный современному человеку. По мнению психологов, эмоции болельщика, наблюдающего за спортивными баталиями, сродни переживаниям наших предков, связанных с междоусобными войнами. Поэтому в случае выигрыша он чувствует себя «агрессором», победителем.

Стимуляция либидо.

Наблюдение за молодыми, агрессивными, успешными спортсменами и спортсменками имеют и эротический подтекст, порой даже неосознаваемый.

Кроме того, по результатам исследований, при выигрыше любимой команды или спортсмена мужчины переживают подъем уровня тестостерона.

Чувство принадлежности.

В современном мире человек нередко сталкивается с чувством одиночества, разобщенности. Именно спортивные соревнования дают возможность почувствовать себя единым не только с любимыми спортсменами, но и с другими людьми на трибунах и у экранов телевизоров. Поэтому спорт – это не просто увлекательное шоу, это своеобразное общение, когда люди, могут почувствовать себя одним целым с другими людьми, порой даже не видя их.

6. Воздействие болельщиков на эффективность деятельности спортсменов. Фанаты.

Как отмечает Б. Шеленберг, «положительный» зритель во всех случаях и на всех легкоатлетов оказывает благоприятное влияние, это доказывают результаты выступления на соревнованиях. Воздействие же «отрицательного» зрителя многозначно. Двадцать восемь процентов спортсменов утверждали, что «отрицательный» зритель является для них стимулятором в достижении высоких результатов, 33 % спортсменов указали, что для них несущественно, как реагируют зрители,

присутствующие на стадионе, а 39 % спортсменов отметили отрицательное влияние на них подобных зрителей.

В присутствии враждебно настроенных зрителей команда гостей обычно ведет себя агрессивнее (допускает больше нарушений). Предполагается, что это связано с неосознанным проявлением агрессивности не только против команды соперника, но и против зрителей.

Сильное эмоциональное возбуждение спортсменов в присутствии зрителей может у спринтера привести к фальстарту, у метателя и прыгуна – к нарушению чувства ритма, боксер может выложиться в первых раундах боя.

Факторы, влияющие на устойчивость спортсменов к воздействию зрителей. Реакция спортсменов на присутствие зрителей зависит от многих факторов: половых и личностных особенностей, опыта выступления в соревнованиях и пр.

По данным И.П. Волкова, полученным на пловцах 15–17 лет, юноши оказались более устойчивыми к большому числу зрителей на соревнованиях, чем девушки. Последние предпочитают соревноваться при малом числе спокойных зрителей. Для девушек фактор эмоциональной поддержки зрителей оказался стрессогенным, в то время как юноши проявили по отношению к нему нейтральность. Девушки чаще предпочитают надеяться только на себя и отвергают эмоциональную поддержку зрителей в качестве значимого фактора мобилизации их возможностей.

Фанатизм – это доведенная до крайности степень приверженности к какому-либо интересу, команде, сопровождающаяся нетерпимостью к соперникам. Фанатское движение связано главным образом с футболом и представляет собой организованное изнутри сообщество активных болельщиков, живущее по своим правилам и традициям. Фанатами являются в основном подростки и юноши, хотя среди них встречаются и взрослые люди. Половина фанатов не занимаются активно спортом, а остальные имеют самую низкую спортивную квалификацию либо вообще безразрядники. Фанаты подвержены групповому влиянию, поэтому все одеты в цвета своей любимой команды. Многие из них отмечают важность единения. Уровень культуры у них, как правило, низкий, круг интересов ограничен: чтение художественной литературы малоинтересно, они обходятся без газет и журналов. По данным В.К.Сафонова (2003), участвуя в фанатском движении, они компенсируют свою нереализованность и отсутствие авторитета в других сферах жизни (многие отмечают, что быть фанатом престижно).

По данным нашего исследования, выявилась следующая характеристика футбольных фанатов. Имеются два их вида: «местечковые» (болеют за любые команды своего города, области, страны, испытывая гордость за свою малую и большую родину) и «клубные» (болеют только за одну конкретную команду, часто не связанную с местом жительства фаната). Большинство «клубных» фанатов искренне считают, что причастны к успехам команды, поэтому значительная часть из них удовлетворяет личные амбиции, приписывает достижения команды себе, теша таким путем свое самолюбие и повышая самооценку. «Приписывая» себя к команде, хотят,

чтобы она играла для них и ради них. Поэтому половина фанатов относятся негативно к заявлениям игроков, что они играют ради денег. Около половины фанатов верят в патриотизм игроков и сами считают себя патриотами.

Боление за команду, в которой половина, а то и больше – иностранцы, фанаты объясняют тем, что болеют за клуб, а не за игроков. Лишь незначительная часть из них ссылается на привычку, а некоторые вообще не понимают причину этого.

В спортивном соревновании для большинства фанатов важен результат, а не содержание спортивной борьбы, поэтому удовольствие они испытывают лишь в случае победы их команды. По натуре фанаты максималисты и поэтому радость после победы или злость после поражения «своей» команды проявляют бурно и агрессивно, устраивая погромы на улицах и в транспорте.

Имеются две точки зрения на влияние спортивного зрелища на агрессивность зрителей. Первая сводится к тому, что когда люди наблюдают за эмоциональными и агрессивными действиями спортсменов, они представляют себя на их месте и дают выход своим эмоциям и агрессивным импульсам. В этом случае агрессивность болельщиков снижается. Согласно второй точке зрения, человек, наблюдающий за агрессивными действиями, и сам становится более агрессивным, увеличивая и без того свою высокую агрессивность как черту личности. Очевидно, второе объяснение больше подходит к фанатам, не раз демонстрировавшим агрессию во время и после матчей. Однако связь между фанатизмом и агрессивностью как чертой личности выявлена только у тех фанатов, которые сильно идентифицируют себя с любимой командой.