

ЖУРАВЛЕВ Д.В.

# Психологическая регуляция и оптимизация функциональных состояний спортсмена

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ



МОСКВА, 2009



Изготовлено по государственному заказу Департамента физической культуры и спорта города Москвы.

Использование материалов целиком или частично допускается только с письменного разрешения Департамента физической культуры и спорта города Москвы.

**ЖУРАВЛЕВ Д.В.**

---

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ  
РЕГУЛЯЦИЯ И  
ОПТИМИЗАЦИЯ  
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ  
СОСТОЯНИЙ  
СПОРТСМЕНА**

---

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ**

Москва  
2009

**Журавлев Д. В.,**

кандидат психологических наук, доцент, член Российского психологического общества.

**Психологическая регуляция и оптимизация функциональных состояний спортсмена.**

Рецензенты: доктор философских наук, профессор Кузьмина А. А., кандидат психологических наук, доцент Киселева А. В.

Пособие представляет собой обзорно-аналитическое исследование, в котором описаны современные достижения спортивной психологии в психорегуляции функциональных состояний спортсмена. В частности, описаны приемы эффективного общения и рационального поведения в конфликте, методы управления стрессом, особенности переживания успеха и поражения командой, методики психодиагностики личности спортсмена. Особое внимание автор уделил мысленной тренировке спортсменов в период овладения спортивной техникой и техникам преодоления спортивных страхов и стрессов. Благодаря ясности и системности изложения, предлагаемые методы управления и самоуправления функциональными состояниями спортсмена могут быть легко включены в тренировочный процесс. Книга предназначена для спортсменов, тренеров, инструкторов.

# Содержание

<b>Введение</b>	<b>5</b>
<b>РАЗДЕЛ 1. Особенности психорегуляции функциональных состояний</b>	<b>8</b>
1.1. Подходы к изучению функциональных состояний человека.....	8
1.2. Эмоционально-волевая регуляция функциональных состояний.....	9
1.3. Мотивационная регуляция функциональных состояний.....	12
1.4. Коммуникативная регуляция функциональных состояний.....	13
Список использованной литературы.....	15
<b>РАЗДЕЛ 2. Приемы эффективного общения и рационального поведения в конфликте</b>	<b>17</b>
2.1. Сущность конфликта и его структура.....	17
2.2. Динамика конфликта: этапы и фазы конфликта.....	18
2.3. Стратегии и тактики поведения в конфликте.....	19
2.4. Формы преодолевающего поведения.....	21
2.5. Стили общения в конфликте.....	22
2.5.1. Приемы жесткого стиля общения в конфликте.....	23
2.5.2. Приемы мягкого стиля общения в конфликте.....	25
2.5.3. Приемы торгового общения в конфликте.....	26
2.5.4. Приемы сотрудничающего стиля общения в конфликте.....	29
2.5.5. Приемы противостояния жесткому стилю общения в конфликте.....	29
2.5.6. Приемы общения в ситуации острого конфликта.....	31
Список использованной литературы.....	31
<b>РАЗДЕЛ 3. Методы оптимизации функциональных состояний спортсмена при стрессе</b>	<b>33</b>
3.1. Стрессовые состояния спортсмена.....	33
3.1.1. Понятие стресса.....	33
3.1.2. Психическое напряжение и перенапряжение спортсмена.....	34
3.1.3. Тревога, страх, стресс.....	36
3.1.4. Спортивные страхи, двигательные дисгармонии и двигательные неврозы.....	40
3.1.5. Стресс соревнования.....	42
3.1.6. Стресс проигрыша.....	46
3.1.7. Стресс и физические травмы спортсмена.....	48
3.2. Метод системного управления стрессом А. В. Стёганцева.....	50
3.2.1. Базовые представления автора, являющиеся теоретическими основами метода.....	50
3.2.2. Управление психическими состояниями — саморегуляция.....	54
3.2.3. Управление восстановлением после стресса.....	56
3.2.4. Развитие стрессоустойчивости.....	57
3.3. Метод управляемой психофизиологической саморегуляции КЛЮЧ Хасая Алиева.....	58
3.3.1. Идеомоторная саморегуляция Х. М. Алиева.....	58
3.3.2. Приемы поиска КЛЮЧА.....	60
3.4. Методы и методики реактивного преодоления стресса.....	64
Список использованной литературы.....	65

<b>РАЗДЕЛ 4. Мысленная тренировка и психологическая саморегуляция спортсменов</b>	<b>67</b>
4.1. Области применения и условия эффективности мысленной тренировки спортсменов .....	67
4.1.1. Образ как основа мысленной тренировки .....	67
4.1.2. Особенности применения мысленной тренировки в спорте .....	69
4.1.3. Развитие способности к мысленной тренировке .....	70
4.1.4. Факторы успешной мысленной тренировки .....	71
4.2. Использование метода НЛП в тренировочном процессе .....	73
4.3. Метод идеомоторной тренировки А. В. Алексеева .....	75
4.3.1. Семь этапов идеомоторной тренировки .....	75
4.3.2. Факторы, влияющие на точность разучиваемых движений .....	76
4.3.3. Идеомоторные стадии при овладении спортивной техникой .....	79
4.3.4. Роль разминки в подготовке спортсмена .....	79
4.4. Метод гипноидеомоторной тренировки А. В. Алексеева .....	81
4.4.1. Возможности гипноза и самогипноза .....	81
4.4.2. Особенности психомышечной тренировки .....	83
4.4.3. Психомышечная тренировка пяти групп мышц .....	85
Список использованной литературы .....	89
<b>РАЗДЕЛ 5. Оптимизация функциональных состояний спортсменов в команде</b>	<b>90</b>
5.1. Психологические особенности спортивной команды .....	90
5.2. Формальная и неформальная структура спортивной команды .....	90
5.3. Подготовка команды к успеху и поражению .....	93
5.4. Переживание командой ситуации поражения .....	99
Список использованной литературы .....	101
<b>РАЗДЕЛ 6. Методики психодиагностики личности спортсмена</b>	<b>102</b>
6.1. Исследование личностных особенностей спортсменов .....	102
6.2. Диагностика стиля межличностных отношений .....	104
6.3. Выявление склонности к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик .....	108
6.4. Определение стратегии поведения в конфликте .....	111
6.5. Изучение степени тревожности .....	113
Заключение .....	116

## Введение

Проблема психорегуляции в спорте — одна из актуальных проблем, в силу высокой значимости психологического фактора в спортивной деятельности. Психорегуляция является предметом исследований ряда спортивных психологов, и в большей своей части она разработана в области управления предстартовым состоянием спортсмена.

Психорегуляция в спорте представляется сегодня как устоявшееся научное направление в спортивной психологии. Ее основная цель — формирование особого психического состояния, способствующего наиболее полному использованию спортсменом своего потенциала, накопленного на тренировках. Эта задача достигается благодаря специальным центрально-мозговым перестройкам, создающим такую интегративную деятельность организма, которая наиболее рационально направляет возможности спортсмена на решение конкретных задач.

Психорегуляция рассматривается в двух аспектах: 1) как способность спортсмена управлять своими мыслями, чувствами, действиями; 2) как деятельность спортсмена по использованию средств психорегуляции на тренировках и соревнованиях, способствующих оптимальному проявлению собственных физических и технических возможностей.

Одним из самых актуальных вопросов в области психорегуляции спортивной деятельности является вопрос о возможности использования психологических знаний и роли психологии в повышении эффективности деятельности спортсмена. Ведь успешность выступлений зависит от физического и психического состояния. При одинаковой физической подготовленности спортсменов решающим фактором становится психологическая готовность. Недостаток воли или неумение управлять своими эмоциями может свести к нулю результаты многолетних тренировок. И практически уже настало время, когда технологии подготовки спортсменов позволили приблизиться к границам физических возможностей, а психика стала неисчерпаемым резервом спортивных достижений.

### **Чем может помочь психолог в подготовке спортсмена?**

- ✓ Психологический отбор и спортивная профориентация — определение способностей и необходимых психических качеств спортсмена.
- ✓ Развитие необходимых для победы психологических свойств, формирование мотивации спортивных достижений.
- ✓ Формирование оригинальной техники, соответствующей конституциональным и психологическим особенностям спортсмена.
- ✓ Мониторинг, предупреждение и коррекция критических психологических состояний спортсмена.
- ✓ Обучение навыкам саморегуляции.
- ✓ Формирование умений и навыков эффективной переносимости высоких психических нагрузок.
- ✓ Выбор стратегии предсоревновательного, соревновательного и постсоревновательного поведения, формирование психической готовности к соревнованиям; волевая подготовка спортсменов.
- ✓ Формирование нравственных сторон личности спортсмена.
- ✓ Формирование спортивной команды, как полноценного коллектива.

### **Почему тренер не может заменить психолога?**

- ✓ Главная причина, почему тренер не может полностью заменить психолога, заключается не в недостатке профессиональных знаний и умений, которые можно приобрести, а в сущности той роли, какую тренер играет в жизни спортсмена, особенно при наличии конкуренции.
- ✓ В спорте тренер — самый главный наставник, ориентир в становлении личности.

- ✓ У нас в стране тренеру кроме прямых профессиональных обязанностей приходится выполнять функции селекционера, менеджера, администратора и, естественно, психолога.
- ✓ Этому всему тоже обучают в институтах физической культуры, и с многими обычными психологическими задачами выпускник ИФК может справиться.
- ✓ Но, как сказал Козьма Прутков, «нельзя объять необъятное», и серьезные психологические проблемы должен решать специалист-психолог. Это напоминает ситуацию с домашней аптекой — пока недомогание легкое, мы справляемся сами, а при осложнении болезни обращаемся к врачу.
- ✓ В случае с психологией существуют дополнительные «подводные камни».

Во-первых, незаметность проблемы для неопытного глаза до возникновения кризиса, когда спортсмен вдруг становится неуправляемым, не слушает никого, замкнувшись на собственных переживаниях.

Во-вторых, базовые знания по психологии, которые получены в ИФК или из популярной литературы, нередко создают иллюзию о способности разрешить любую психологическую проблему, а неграмотное применение психотехник может привести к негативным последствиям. Сказанное, конечно, не относится к тем людям, кто серьезно пытается понять и разобраться в механизмах работы психики и способах воздействия на нее. Ведь большинство спортивных психологов — это спортсмены или тренеры, которые глубоко знают и спорт, и психологию.

- ✓ Чтобы эффективно оказывать психологическую помощь в спорте, специалисту нужно создать атмосферу доверия и взаимопонимания, установить такие отношения со спортсменом, которые и позволят конструктивно воздействовать на его психику. Психологи хорошо знают, насколько тонкой и уязвимой бывает нить, связывающая с клиентом, как осторожно нужно строить психотерапевтические взаимоотношения, когда нет мелочей, и любой необдуманный жест или слово может разрушить то, что долго и кропотливо создавалось.
- ✓ Психика спортсмена на ответственных этапах подготовки и выступлений на соревнованиях, обладает повышенной чувствительностью, так как человек практически постоянно находится в экстремальных условиях и предстрессовом состоянии. У тренера же есть свои задачи, решение которых часто требует авторитарного давления на спортсмена и строгой дисциплины, а конкурентность спортивной жизни вынуждает спортсмена проявлять злость, агрессивность и другие социально негативные качества. В этой ситуации спортивный психолог является своеобразным буфером, отдушиной, помогая спортсмену удержаться на тонкой грани пика подготовленности. Особенно актуальным присутствие психолога становится в сборных командах и игровых видах спорта как заинтересованного, но не участвующего в борьбе человека.
- ✓ Но, как показывает практика, сегодня нашему тренеру нередко требуется получить много «шишек», порой искалечив психику, здоровье и судьбу своих учеников, чтобы осознать вышесказанное и воспользоваться в своей работе помощью психолога-профессионала.

### **Почему сотрудничество тренера и психолога бывает неэффективным?**

- ✓ Опыт неудачных попыток взаимодействия с психологами в прошлом.
- ✓ Но это же было взаимодействие с психологом, а не с психологией!

Причин неэффективности работы связки «тренер-психолог-спортсмен» может быть очень много, причем со стороны любого из участников. Кратко рассмотрим некоторые типичные ситуации.

- ✓ Психолога приглашают разрешить в сжатые сроки ситуацию, которая «созревала» давно. Но так уж устроена наша психика, что для разрешения большинства проблем требуется регулярное воздействие в течение определенного промежутка времени, порой достаточно продолжительного. Психолог не хирург — невозможно мгновенно

удалить страх перед соперником (упражнением, травмой и т.п.) или сформировать уверенность в победе на соревнованиях, это задачи психологической подготовки тренировочного процесса, а не настройки на выступление. И когда психолог начинает это объяснять, то его порой обвиняют в непрофессионализме.

- ✓ В повседневной жизни, когда человек приходит к психологу, он обычно хочет изменений и старательно выполняет рекомендации специалиста. В спорте ситуация несколько иная — как правило, тренер приглашает психолога, чтобы тот воздействовал на спортсмена, который, возможно, не очень склонен к выполнению дополнительной работы. А так как многие психотехники, используемые в спортивной психологии (например, аутотренинг или идеомоторная тренировка), основаны на активном участии самого спортсмена, которого при этом невозможно проконтролировать, то может возникнуть ситуация, когда работа формально выполняется, а результата нет.
- ✓ Но, конечно, чаще всего причина неэффективной работы психолога со спортсменом заключается в личности самого психолога. И дело здесь совсем не в отсутствии или наличии профессионализма, хотя это тоже важный фактор успеха. Мы почему-то не удивляемся, что врач-окулист не может поставить пломбу в зуб, но совершенно искренне требуем универсальности психолога. А ведь спорт, особенно спорт высших достижений, — это очень специфичная область человеческой деятельности, и спортивная психология, естественно, тоже. Эта специфика проявляется уже на уровне различных видов спорта, и известны случаи, когда спортивный психолог, успешно работавший в одном из них, терпел фиаско в другом.
- ✓ Среди прочих возможных причин неэффективности работы психолога со спортсменами можно назвать увлечение мистикой и биоэнергетикой в ущерб серьезному анализу и планированию психологической подготовки, неадаптированность методик к конкретному контингенту спортсменов, непонимание психологом внутренней сущности конкретного вида спорта и т. д.
- ✓ Эффективность подготовки спортсмена определяется его выступлением на соревнованиях, но даже самая совершенная подготовка не гарантирует победы. Именно непредсказуемость результатов и делает спортивные состязания всегда интересными как зрелище, поэтому поиски новых методов подготовки, тактики и стратегии соревновательного поведения, творческие находки и неудачи — это удел всех участников тренировочного процесса, в том числе и спортивного психолога.

## Раздел 1. Особенности психорегуляции функциональных состояний

### 1.1. Подходы к изучению функциональных состояний человека

#### Психологический подход

**Функциональные состояния человека** непосредственно выражаются в интенсивности информационно-энергетического взаимодействия со средой в данный момент. Функциональные состояния образуют непрерывный ряд от глубокого сна до сверхнапряженной мобилизации. В психологии труда под функциональным состоянием понимают весь интегральный комплекс наличных характеристик тех функций, которые прямо или косвенно обуславливают выполнение деятельности.

**Эмоциональные состояния** возникают в процессе жизнедеятельности субъекта и определяют не только уровень информационно-энергетического обмена (как функциональные состояния), но и направленность поведения. Так, например, агрессивно-оборонительное поведение провоцируется эмоцией гнева или активизирующего страха, а пассивно-оборонительное поведение — эмоцией огорчения или парализующего страха. Эмоция веселого любопытства стимулирует ориентировочно-исследовательскую деятельность и является наиболее адекватным эмоциональным фоном для развития познавательных мотивов и интересов и т. д. Основные эмоциональные состояния, выделяемые в психологии: 1) Радость (удовлетворение, веселье) 2) Грусть (апатия, печаль, депрессия), 3) Гнев (агрессия, озлобление), 4) Страх (тревога, испуг), 5) Удивление (любопытство), 6) Отвращение (презрение, брезгливость).

#### Физиологический подход

**Функциональное состояние** — это фоновая инициативность нервной системы, в ситуации чего осуществляются какие-либо поведенческие поступки животных и человека. Считается совместной, интегральной характеристикой работы мозга, обозначающей общественное состояние множества его строений. Оно представляет интегральный комплекс наличных характеристик тех качеств и свойств организма или отдельных его систем и органов, которые прямо или косвенно определяют деятельность человека.

Функциональное состояние — это тоническая составляющая активности отдельных систем, органов или целостного организма, обеспечивающая реагирование на внешние и внутренние воздействия.

Функциональное состояние зависит от особенностей характера осуществляемой деятельности, важности аргументов, которые побуждают к выполнению определенной деятельности, размера сенсорной нагрузки, достигающей высоких значений либо резко падающей в ситуациях сенсорной депривации, исходной степени активности нервной системы как отражения предыдущей деятельности личности, личных особенностей нервной системы, влияний, выходящих за рамки природного окружения обитания организма.

**Функциональное состояние мозга** — это характеристика его активности, определяемая процессами, осуществляющимися на разных уровнях. Понятие функционального состояния может относиться как к отдельным нейронам, нервным центрам, так и к целостному мозгу. Само слово «состояние» отражает относительную длительность протекающих процессов — тоническую составляющую активности. В регуляции Ф. с. м. важная роль принадлежит модулирующей системе ствола мозга, лимбическим структурам и лобным отделам коры больших полушарий. Континуум функциональных состояний включает 2 стадии бодрствования и 5 стадий сна.

**Функциональное состояние человека** — это интегративная характеристика состояний человека с точки зрения эффективности выполняемой им деятельности и задействованных в ее реализации систем по критериям надежности и внутренней цены деятельности.

### **Деятельностный подход**

Рассматривая виды функциональных состояний по отношению к деятельности, выделяют:

- 1) состояние адекватности всей системы и каждого звена оптимальны и точно соответствуют требованиям деятельности;
- 2) состояние динамического рассогласования, при котором система или не полностью обеспечивает деятельность, или работает на излишне высоком уровне напряжения.

Исходным эталоном оценки функционального состояния является состояние спокойного (пассивного) бодрствования (оперативного покоя).

По критерию динамики состояния в процессе труда выделяют состояние работоспособности (мобилизации, первичной реакции, гиперкомпенсации, компенсации, субкомпенсации, декомпенсации и срыва).

По критерию оценочного отражения описывают эмоциональные состояния. При выраженном рассогласовании функциональных состояний с условиями и требованиями деятельности говорят об экстремальных состояниях. При оценке степени отклонения функционального состояния от исходного выделяют реактивные, пограничные и патологические состояния. Различают множество частных состояний (например, утомления, теплового напряжения, водного истощения).

## **1.2. Эмоционально-волевая регуляция функциональных состояний**

**Эмоциональная регуляция.** Для спортивной деятельности характерны:

а) яркие и сильные эмоциональные переживания, глубоко захватывающие личность спортсмена и оказывающие огромное влияние на его деятельность; одновременно это требует от спортсмена умения владеть своими эмоциями и противодействовать тем из них, которые носят астенический характер;

б) разнообразие эмоциональных переживаний, охватывающих самые различные по качеству эмоции, — от простых физических чувств, связанных с мышечной деятельностью, до глубоких нравственных чувств, в основе которых лежит общность интересов, сплачивающих спортивный коллектив в единое целое;

в) динамичность эмоциональных состояний во время спортивных соревнований, быстрые переходы от одних чувств к другим, иногда противоположным по своему характеру. Этому способствует и динамичность самих спортивных соревнований, проходящих с большой интенсивностью и нередко сопровождающихся быстрыми и резкими переходами от поражения к победе и др.

**Способы управления эмоциями.** Эффективно себя зарекомендовало направление по управлению эмоциями, связанное с созданием условий жизни и деятельности, позволяющих не доводить себя до крайних эмоциональных состояний. Речь идет об управлении экстенсивной составляющей общей эмоциональности — эмоциогенными ситуациями.

Первый способ — **распределение эмоций** — заключается в расширении круга эмоциогенных ситуаций, что приводит к снижению интенсивности эмоций в каждой из них. Необходимость в сознательном распределении эмоций возникает при чрезмерной концентрации переживаний человека. Неспособность распределять эмоции может приводить к существенному ухудшению здоровья. Так, при исследовании эмоциональных особенностей людей, перенесших инфаркт, задавался вопрос о наиболее негативных событиях, которые предшествовали болезни. Оказалось, что больные через два месяца после инфаркта припоминали значительно меньше стрессовых событий, чем здоровые люди. Однако сила и продолжительность неприятных переживаний по поводу каждого из таких событий у больных оказались намного выше, они значительно чаще жаловались на чувство вины или враждебности и на трудности контроля над своими переживаниями.

Таблица 1. Направленность эмоционально-волевой регуляции спортсмена

Направленность волевой регуляции	Мышечные напряжения	Волевые усилия, связанные с мышечными напряжениями, направлены на то, чтобы заставить себя совершать в процессе физических упражнений большие или меньшие, но всегда превышающие обычные, мышечные напряжения, совершать в разнообразных условиях и именно тогда, когда это надо.
	Преодоление утомления и чувства усталости	Волевые усилия, связанные с преодолением утомления и чувства усталости. В этом случае волевые усилия направляются на преодоление мышечной инертности, заторможенности, иногда несмотря на своеобразное ощущение боли в мышцах.
	Соблюдение режима	Волевые усилия, связанные с соблюдением режима, особенно в начальном периоде тренировки, когда еще не выработалась привычка к нему, всегда требует значительных усилий, направленных на то, чтобы заставить себя приступить к данному виду занятий точно в установленное время и поддерживать требуемую интенсивность работы в течение всего времени, отведенного на это занятие.
	Преодоление опасности и риска	Волевые усилия, связанные с преодолением опасности и риска. Их особенность – сильная эмоциональная насыщенность, поскольку они направляются на борьбу с отрицательными эмоциональными состояниями: страхом, робостью, растерянностью, смущением и пр.
Направленность эмоциональной регуляции	Повышенная мышечная активность	Сопровождается образным состоянием эйфории (повышенной оживленности действий, речи и т. п.), стеническими чувствами бодрости и жизнерадостности. В случаях перетренировки та же мышечная активность вызывает астенические эмоции: упадок сил, неудовольствие и др.
	Переживание успеха	Вызывает стенические эмоциональные переживания, эмоции радости, ощущение превосходства. Эмоциональный всплеск может изменить самооценку, повлиять на весь дальнейший тренировочный процесс: как сформировать уверенность в себе, так и привести к самоуверенности и переоценке своих сил.
	Переживание неуспеха, травмы	Приводит к астеническим эмоциональным переживаниям: неуверенности, боязни, заторможенности. Возникает чувство вины, ответственности за невыполненное задание.
	Выполнение опасных физических упражнений	Переживаемые при выполнении опасных физических упражнений стеническое чувство успеха часто имеет в своей основе преодоление страха, вызванного выполнением спортивных действий в сложных и трудных условиях. В данном случае сознание опасности и сопровождающее его чувство страха не дезорганизуют поведение, а, наоборот, вызывают прилив сил, направленных на преодоление опасности. Возникает стремление оказаться в ситуации, когда элемент страха вызывает удовольствие, поскольку он сопровождается сознанием собственного умения и силы, способных преодолеть опасное препятствие.
	Ход спортивной борьбы	Формирует эмоциональную напряженность, связанную с ожиданием результата и неопределенностью. Напряженность отражает большие усилия, направленные на достижение победы и по своей интенсивности намного превышает те эмоциональные состояния, которые доступны человеку в его обычной повседневной деятельности. Изменение событийного ряда обычно приводит к эмоциональной разрядке и проявлениям ярко выраженных эмоций. Переживание успеха может достигнуть степени бурного аффекта радости. Переживание неудачи может привести как к чувству растерянности, упадка сил, неуверенности в себе, так и к «спортивной злости», которая имеет большое динамогенное значение (спортсмен ощущает в себе колоссальную силу, не чувствует усталости, все его психические процессы обострены, он проявляет способность к очень быстрым и сильным реакциям).
	Эстетические чувства	Связаны с восприятием красоты движений в данном виде спорта, с восприятием внешней обстановки, ее торжественность, красивое внешнее оформление места занятий, форма, в которую одеты участники, присутствие многочисленных зрителей, их внимательность, заинтересованность. Все это создает приподнятое эмоциональное состояние и желание добиться успеха, показать с самой лучшей стороны свою спортивную подготовленность.
	Нравственные чувства	Связаны с осознанием общественного значения своей спортивной деятельности и ответственностью. Ответственность перед коллективом, тренером и т. д. являются могучим стимулом мобилизации всех сил спортсмена на преодоление трудностей.

Распределение эмоций происходит в результате расширения информации и круга общения. Информация о новых для человека объектах необходима для формирования новых интересов, которые превращают нейтральные ситуации в эмоциональные. Расширение круга общения выполняет ту же функцию, поскольку новые социальные и психологические контакты позволяют человеку найти более широкую сферу проявления своих чувств.

Второй способ управления эмоциями — **сосредоточение** — необходим в тех обстоятельствах, когда условия деятельности требуют полной концентрации эмоций на чем-то одном, имеющем решающее значение в определенный период жизни. В этом случае человек сознательно исключает из сферы своей активности ряд эмоциогенных ситуаций, чтобы повысить интенсивность эмоций в тех ситуациях, которые являются для него наиболее важными. Могут применяться различные житейские приемы сосредоточения эмоций. Об одном из них рассказывал известный кинорежиссер Н. Михалков. Чтобы полностью сконцентрировать усилия в работе над замыслом нового фильма, он обрил волосы и тем самым утратил эмоциональный стимул к тому, чтобы лишний раз появляться на людях. Популярный актер театра и кино А. Джигарханян сформулировал для себя «закон сохранения эмоций». Он считает обязательным хотя бы один раз в неделю исключать ситуации, в которых щедро расходуются эмоции, необходимые для творческой деятельности. Наиболее общим приемом сосредоточения эмоций является ограничение информации из привычных источников и исключение благоприятных условий деятельности в тех ситуациях, которые способствуют «распылению» эмоций.

Третий способ управления эмоциями — **переключение** — связан с переносом переживаний с эмоциогенных ситуаций на нейтральные. При так называемых деструктивных эмоциях (гнев, ярость, агрессия) необходима временная замена реальных ситуаций иллюзорными или социально незначимыми (по принципу «козла отпущения»). Если же конструктивные эмоции (прежде всего интересы) сконцентрированы на пустяках, иллюзорных объектах, то необходимо переключение на ситуации, имеющие повышенную социальную и культурную ценность. Применение этих способов управления эмоциями требует определенных усилий, изобретательности, выдумки. Поиск конкретных приемов зависит от личности, уровня ее зрелости.

**Волевая регуляция.** Всякое произвольное действие требует для своего совершения определенного, хотя бы минимального, волевого усилия. Волевые усилия отличаются от мышечных. Правда, при всяком волевом усилии имеются мускульные движения, хотя бы в зачаточной форме. Но эти движения не составляют главного в волевом усилии, для которого характерно состояние внутреннего напряжения.

Субъективно волевое усилие переживается как особое внутреннее состояние, связанное с преодолением той или иной трудности. Наличие трудностей является обязательным, необходимым условием для проявления волевого усилия. Когда человек действует, не встречая даже самых незначительных препятствий, у него, естественно, отсутствует внутреннее состояние усилия. Величина, или степень волевых усилий, характеризуется теми трудностями, которые преодолеваются с их помощью.

Волевые усилия:

- ✓ Всегда носят сознательный характер, будучи связанными с более или менее ясным осознанием цели и ожидаемых результатов действия.
- ✓ Интенсивность волевых усилий прямо пропорциональна затруднениям, которые при этом приходится преодолевать.
- ✓ Субъективно волевое усилие переживается как особое внутреннее состояние, связанное с преодолением той или иной трудности.
- ✓ Наличие трудностей является обязательным, необходимым условием для проявления волевого усилия.
- ✓ Произвольное действие требует для своего совершения волевого усилия.
- ✓ Для волевого усилия характерно состояние внутреннего напряжения.
- ✓ Волевые усилия всегда носят сознательный характер, будучи связанными с более или менее ясным осознанием цели и ожидаемых результатов действия.
- ✓ Волевые усилия отличаются от мышечных.

Как волевые, так и эмоциональные проявления в спорте имеют четкую направленность, опредмеченность.

### 1.3. Мотивационная регуляция функциональных состояний

Основной психологической чертой мотивов, побуждающих человека заниматься спортом, является чувство удовлетворения, вызываемое занятиями данным видом спорта и неотделимое от самой спортивной деятельности. Вместе с этим эти мотивы имеют сложный характер соответственно сложности и многообразию самой спортивной деятельности и могут быть подразделены следующим образом.

#### **Непосредственные мотивы спортивной деятельности:**

- 1) испытываемое спортсменом своеобразное чувство удовлетворения от проявления мышечной активности;
- 2) эстетическое наслаждение красотой, точностью, ловкостью своих движений;
- 3) стремление проявить себя смелым и решительным при выполнении трудных и опасных упражнений;
- 4) удовлетворение, вызываемое участием в соревновании, являющееся важнейшей и обязательной стороной спорта;
- 5) стремление добиться рекордных результатов, доказать свое спортивное мастерство, добиться победы, как бы трудна она ни была и др.

#### **Опосредованные мотивы спортивной деятельности:**

- 1) стремление стать сильным, крепким, здоровым («занимаюсь спортом, потому что он укрепляет здоровье и делает человека бодрым и энергичным»);
- 2) стремление через спорт подготовить себя к практической деятельности («занимаюсь спортом, так как хочу быть более сильным физически»);
- 3) осознание общественной важности спортивной деятельности («хочу завоевывать мировые рекорды, защищать спортивное знамя своей страны»).

Мотивы спортивной деятельности не только многообразны, они отличаются динамическим характером, закономерно сменяя друг друга в процессе длительных занятий спортом. А. Ц. Пуни на основании специального исследования мотивов спортивной деятельности установил следующую динамику развития мотивов, побуждающих заниматься спортом.

Начальная стадия занятия спортом. В этот период имеют место первые попытки включиться в спортивную деятельность. Мотивы, побуждающие к этому, характеризуются:

- а) диффузностью интересов к физическим упражнениям (подростки начинают заниматься обычно не одним, а несколькими видами спорта, причем часто совсем не теми, в которых они в дальнейшем могут показать свое спортивное мастерство);
- б) непосредственностью («занимаюсь, потому что люблю физкультуру»);
- в) связаны с условием среды, благоприятствующими занятиям данным видом спорта («живу в Феодосии, как же я мог не плавать?»; «с малых лет ходил на лыжах, т. к. жил на окраине города»);
- г) нередко включают в себя элементы долженствования («надо было посещать уроки физической культуры»).

Стадия специализации в избранном виде спорта. На этой стадии мотивами спортивной деятельности являются:

- а) пробуждение и развитие специального интереса к определенному виду спорта;
- б) проявление способностей к этому виду спорта и стремление к их развитию;
- в) эмоционально насыщенное переживание спортивного успеха и стремление к его закреплению;
- г) расширение специальных знаний, совершенствование спортивной техники, приобретение более высокой степени тренированности.

Эти новые по своему качеству мотивы характеризуются рядом особенностей. Они связываются со спортивной специализацией (спортсмен становится гимнастом, боксером, лыжником, пловцом и т. п.) и с приобретением спортивной квалификации 3-го, 2-го,

1-го разрядов. Вместе с тем они становятся более опосредованными, переносятся с самой спортивной деятельности на ее результат, выражаются в стремлении к определенному спортивному успеху, рекорду.

Непосредственный интерес к самой спортивной деятельности, конечно, сохраняется и на этой стадии развития мотивов, но приобретает новые качественные особенности по сравнению с непосредственной заинтересованностью спортом вообще на первой стадии. Спортсмена привлекает в данном виде спорта богатство его технического и тактического содержания (стремление к высокому совершенству техники, тщательная подготовка к соревнованиям, разработка тактических комбинаций и т. п.). Спортивная деятельность становится в этот период органической потребностью, требующей своего удовлетворения; большие физические напряжения при занятиях спортом превращаются в своеобразную необходимость («мотивами занятий гимнастикой являются выработанная привычка, необходимость физической нагрузки»).

Стадия спортивного мастерства. На этой стадии мотивами спортивной деятельности являются:

- а) стремление поддержать свое спортивное мастерство на высоком уровне и добиться еще больших успехов в спортивной борьбе, которая делается все более острой и трудной;
- б) стремление быть примером для подражания молодым спортсменам;
- в) стремление содействовать развитию данного вида спорта, обогащению и совершенствованию его техники и тактики, потребность передать свой опыт молодым спортсменам.

Мотивы спортивной деятельности на этой стадии характеризуются ярко выраженной социальной направленностью.

## 1.4. Коммуникативная регуляция функциональных состояний

**Коммуникация как процесс формирования отношений.** В коммуникативном процессе коммуникатор обычно стремится достичь своей цели, воздействуя на те или иные сферы человека. Цель — это тот результат, ради которого коммуникатор вступает в коммуникацию с реципиентом. Предмет коммуникации — это та часть внутреннего мира или внешнего мира реципиента, на которую коммуникатор воздействует.

Выделяют пять наиболее значимых компонентов процесса коммуникации: 1) Кто говорит? — коммуникатор; 2) Что сообщает? — информация; 3) Кому? — коммуникант, реципиент; 4) По какому каналу? — какими средствами; 5) С каким эффектом? — результат обратной связи. Осуществление взаимосвязи всех значимых компонентов и будет составлять содержание коммуникативной деятельности.

Чаще всего в процессе коммуникативного воздействия на человека как реципиента коммуникатором ставятся следующие задачи:

- ✓ убедить в чем-либо,
- ✓ понять намерения,
- ✓ заставить что-либо сделать,
- ✓ внушить что-либо,
- ✓ информировать о чем-то,
- ✓ получить нужную информацию,
- ✓ отказать в чем-то,
- ✓ скрыть что-то,
- ✓ изменить его эмоциональное состояние, отношение или поведение,
- ✓ прекратить общение.

В свою очередь, человек как реципиент может преследовать кроме перечисленных выше целей свои, несколько иные цели:

- ✓ выслушать сообщение коммуникатора или не слушать его совсем,

- ✓ желать или не желать принять коммуникатора,
- ✓ соглашаться или не соглашаться с ним,
- ✓ использовать или не использовать полученную от коммуникатора информацию.

На основе сказанного выше В. М. Снетков предлагает различать открытую (заявленную) и закрытую позицию коммуникатора. Открытая позиция — это высказывания своих мыслей вслух и демонстрация в поведении цели коммуникатора. Случай, когда коммуникатор осознанно или неосознанно стремится скрыть свою позицию, определяют как закрытую позицию.

Коммуникативный акт — это неделимое действие, жест, реплика, имеющие в глазах реципиента смысл или значение.

Актуальное взаимодействие — это совокупность коммуникативных актов, используемых как метод решения стоящих перед людьми проблем. Структура коммуникативного акта включает в себя следующие фазы: подготовительную, установления контакта, взаимной ориентации, аргументации и принятия решения, завершения.

Коммуникативным становится любое поведение человека при наличии явного или представляемого им реципиента, способного воспринимать и наделять смыслом или значением каждый аспект, каждую реакцию из вербального или невербального поведения.

В коммуникации должно присутствовать взаимопонимание между участниками. Восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков. В процессе познания людьми друг друга большое место занимают эффекты межличностного восприятия: идея контрастных представлений, установка, эффект ореола, новизны и первичности, стереотипизация (исследования Г. М. Андреевой, А. А. Бодалева, Я. Л. Коломинского и др.).

Таким образом, на основе всего вышеперечисленного можно констатировать, что коммуникация представляет собой процесс, в котором формируются отношения. Мы в своем исследовании далее будем рассматривать коммуникацию как процесс общения. Коммуникация понимается нами как технология непрерывного взаимодействия человека с окружающим миром, как последовательность действий и состояний при передаче информации.

**Коммуникативная компетентность как результат овладения приемами профессионального общения.** Ряд исследований в рамках изучения коммуникативной компетентности был посвящен проблематике коммуникативных барьеров. В этих исследованиях дается определение коммуникативных барьеров, раскрывается их структура, выясняются причины возникновения, ищутся способы предупреждения и устранения.

Коммуникативный барьер как некоторое психологическое препятствие на пути нормального общения людей. В качестве причин возникновения коммуникативных барьеров называются неадекватность мотивации общения (психологическая несовместимость мотивов общения, исходя из которых люди вступают в межличностные контакты друг с другом), дефицит операциональных возможностей субъектов общения (слабое развитие у них или неглубокое освоение ими средств общения), особенности индивидуальных свойств партнеров по общению (психологическая несовместимость людей по характерам), особенности ситуации общения (ее неопределенность или провоцирующая конфликты обстановка).

Компетентность в общении — уровень сформированности знаний, умений, социальных установок и опыта, обеспечивающих эффективное взаимопонимание и взаимодействие с окружающими.

К социальным установкам тренера можно отнести понимание важности совместного труда, открытость любым формам сотрудничества, интерес к совместной работе со спортсменом, удовлетворение от успехов воспитанника.

Таблица 2. Компоненты коммуникативной компетентности

	<b>Знания</b>	<b>Умения</b>
Коммуникация (обмен информацией)	Знание о том, как интересы, потребности, эмоциональные состояния людей проявляются в их непосредственном общении друг с другом, в частности, в их словах, жестах, мимике, пантомимике, в паралингвистических компонентах речи (громкость, темп речи, тембр голоса, интонация, паузы в речи, ударение).	Правильно представить результаты своей деятельности руководству Умение пользоваться формами поведенческого и речевого этикета с соблюдением соответствующих социальных норм.
Интеракция (взаимодействие в процессе общения)	Знание о том, как люди с разными индивидуальными особенностями (темпераментом, характером, потребностями, мотивами поведения, интересами, чувствами, отношениями и т. п.) реагируют на типичные жизненные ситуации. Знание психологических приемов и методов убеждения, оказания влияния на людей.	В соответствующей форме предложить помощь решать спорные вопросы. Умение предвидеть то, как данный человек может реагировать на сложившуюся ситуацию и на действия, предпринимаемые другими людьми в данной ситуации. Умение гибко подстраиваться под партнера по общению с расчетом на то, чтобы оказывать на него должное влияние. Умение эмоционально располагать людей к себе, вызывать их доверие. Умение убеждать людей, не ухудшая взаимоотношения с ними.
Перцепция (понимание друг друга)	Знание типов характеров и темпераментов людей, того, как разные люди обычно ведут себя в общении с другими людьми. Знание о том, как сам человек – субъект общения – выглядит со стороны, что в нем самом нравится или не нравится окружающим людям.	Умение правильно оценивать людей, включая характер, темперамент, состояния, цели и мотивы общения. Умение наблюдать за другими людьми в процессе общения с ними и делать правильные выводы о них как о личностях.

### Список использованной литературы

1. Алексеев А. В. Себя преодолеть. — М.: ФиС, 1985. — 192 с.
2. Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем. — М.: Медицина, 1975. — 166 с.
3. Бабушкин Г. Д., Назаренко Ю. Ф. Методика развития психических функций, обеспечивающих успешность соревновательной деятельности юных тяжелоатлетов//Тез. 2-го международного конгресса по спортивной психологии. М., 1995. — с. 67–68.
4. Беляев А. В. Характеристика соревновательной деятельности высококвалифицированных волейболистов: Метод. разработ. — М.: ГЦОЛИФК, 1990. — 24 с.
5. Волков И. П. Задачи и формы психологического обеспечения высококвалифицированных спортсменов к соревнованиям//Научные исследования и разработки в спорте. 1994. — №1, с. 5–10.
6. Вяткин Б. А. Управление психическим стрессом в спортивных соревнованиях. — М.: ФиС, 1981. — 112 с.
7. Горбунов Г. Д. Психопедагогика спорта. — М.: ФиС, 1986. — 182 с.
8. Горская Г. Б. Психологическое обеспечение многолетней подготовки спортсменов: Учебное пособие. — Краснодар: КГИФК, 1995. — 176 с.
9. Ивойлов А. В. Помехоустойчивость движений спортсмена. — М.: ФиС, 1986. — 110 с.
10. Малкин В. Р. Психическая саморегуляция в тренировке легкоатлетов//Психическая саморегуляция в спорте. — Алма-Ата, 1977. — с. 92–95.
11. Некрасов В. П. и др. Психорегуляция в подготовке спортсменов. — М.: ФиС, 1985. — 132 с.
12. Общая и спортивная психология: Учебник для высших физкультурных учебных заведений/Под ред. Г. Д. Бабушкина, В. М. Мельникова. — Омск: СибГАФК, 2000. — Ч. 2, с. 10.
13. Плахтиенко В. А., Блудов Ю. М. Надежность в спорте. — М.: ФиС, 1983. — 176 с.

14. Родионов А. В. Влияние психологических факторов на спортивный результат. — М.: ФиС, 1983. — 112 с.
15. Родионов А. В. Психофизическая тренировка. — М.: ТОО «ДАР», 1995. — 64 с.
16. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. — М.: Педагогика, 1989. — 460 с.
17. Рябков А. М., Смоленцева В. Н., Бабушкин Г. Д. Исследование развития психорегуляции у волейболистов различной квалификации//Психология и педагогика средней и высшей школы. 1999. — №2, с. 68–69.
18. Смоленцева В. Н., Бабушкин Г. Д. Психорегуляция в годичном цикле тренировки//Психология и педагогика средней и высшей школы. 1999. — №2, с. 56–59.
19. Смоленцева В. Н. Развитие самообладания у боксеров на этапе начальной подготовки с учетом индивидуально-психологических особенностей: Канд. дис. Омск, 1997. — 147 с.
- 20 Хаупшев М.Х. Развитие точности двигательных действий у юных волейболистов 13–16 лет: Автореф. канд. дис. — М., 1995. — 29 с.
21. Цзен Н. В., Пахомов Ю. В. Психотехнические игры в спорте. — М.: ФиС, 1985. — 160 с.
22. В. Н. Смоленцева, кандидат педагогических наук, доцент. Сибирская государственная академия физической культуры. Психорегуляция в спорте.

## Раздел 2. Приемы эффективного общения и рационального поведения в конфликте

### 2.1. Сущность конфликта и его структура

**Конфликт** — это такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок).

Для уяснения сути конфликта важно выделить его основные признаки и сформулировать необходимые и достаточные условия его возникновения. Представляется достаточным выделить два таких признака.

1. Конфликт всегда возникает на основе противоположно направленных мотивов или суждений, которые являются необходимым условием возникновения конфликта.
2. Конфликт — это всегда противоборство субъектов социального взаимодействия, которое характеризуется нанесением взаимного ущерба (морального, материального, физического, психологического и т. д.).

Таким образом, необходимыми и достаточными условиями возникновения конфликта являются наличие у субъектов социального взаимодействия противоположно направленных мотивов или суждений, а также состояние противоборства между ними.

**Причины конфликта** — это явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и, при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия, вызывают его.

Причины конфликтов раскрывают источники их возникновения и определяют динамику протекания.

Общие причины конфликтов, которые проявляются так или иначе практически во всех возникающих конфликтах:

- социально-политические и экономические причины связаны с социально-политической и экономической ситуацией в стране;
- социально-демографические причины отражают различия в установках и мотивах людей, обусловленные их полом, возрастом, принадлежностью к этническим группам и т. д.;
- социально-психологические причины отражают социально-психологические явления в социальных группах: взаимоотношения, лидерство, групповые мотивы, коллективные мнения, настроения и т. д.;
- индивидуально-психологические причины отражают индивидуальные психологические особенности личности (способности, темперамент, характер, мотивы и т. д.).

Частные причины, которые непосредственно связаны с конкретным видом конфликта.

Вот некоторые из них:

- неудовлетворенность условиями деятельности;
- нарушение служебной этики;
- нарушение трудового законодательства;
- ограниченность ресурсов;
- различия в целях, ценностях, средствах достижения целей;
- неудовлетворенные коммуникации.

Причины конфликтов обнаруживают себя в конкретных конфликтных ситуациях, устранение которых является необходимым условием устранения конфликтов.

При этом важно отметить, что особое место среди факторов, обеспечивающих данное соотношение, занимает инцидент, т. е. стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта, или повод.

Таблица 3. Виды и формы проявления конфликтогенов

Вид конфликтогена	Форма проявления
Прямое негативное отношение	Приказание, угроза; замечание, критика; обвинение, насмешка; издевка, сарказм.
Снисходительное отношение	Унизительное утешение; унизительная похвала; упрек; подшучивание.
Хвастовство	Восторженный рассказ о своих реальных и мнимых успехах.
Менторские отношения	Категоричные оценки, суждения, высказывания; навязывание своих советов, своей точки зрения; напоминание о неприятном; нравоучения и поучения.
Нечестность и неискренность	Утаивание информации; обман или попытка обмана; манипуляции сознанием человека.
Нарушение этики	Причиненные случайно неудобства без извинений; игнорирование партнера по общению; перебивание собеседника; перекладывание ответственности на другого человека.
Регрессивное поведение	Наивные вопросы; ссылка на других при наличии справедливого замечания; пререкания.

Для решения практических задач, связанных с анализом конфликтов и их разрешением, важное значение имеет классификация конфликтных ситуаций.

Таблица 4. Типы конфликтных ситуаций

Характер конфликтной ситуации	Проявления
Недобросовестное выполнение обязанностей	– Нарушение трудовой дисциплины. – Брак в работе.
Неудовлетворенный стиль управления	– Ошибки в подборе и расстановке кадров. – Ошибки в организации контроля. – Просчеты в планировании. – Нарушение этики общения.
Неадекватное представление о конкретных ситуациях	– Неправильные оценки, суждения о действиях других субъектах социального взаимодействия. – Ошибки в выводах относительно конкретных ситуаций.
Индивидуально-психологические особенности личности	– Нарушение принятых в социальной группе правил взаимоотношений. – Нарушение этики общения.
Низкая профессиональная подготовка	– Брак в работе. – Неспособность принять адекватное решение.

## 2.2. Динамика конфликта: этапы и фазы конфликта

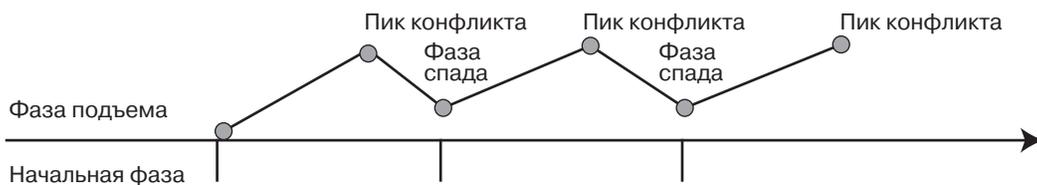
Важной характеристикой конфликта является его динамика. Динамика конфликта как сложного социального явления находит свое отражение в двух понятиях: этапы конфликта и фазы конфликта.

**Этапы конфликта** отражают существенные моменты, характеризующие развитие конфликта от его возникновения и до разрешения. Поэтому знание основного содержания каждого из этапов конфликта важно для его прогнозирования, оценки и выбора технологий управления этим конфликтом. Итак, основные этапы конфликта.

1. Возникновение и развитие конфликтной ситуации. Конфликтная ситуация одним или несколькими субъектами социального взаимодействия и являются предпосылкой конфликта.
2. Осознание конфликтной ситуации хотя бы одним из участников социального взаимодействия и эмоциональное переживание им этого факта. Следствиями и внешними проявлениями подобного осознания и связанных с ним эмоциональных переживаний могут быть: изменение настроения, критические и недоброжелательные высказывания в адрес своего потенциального противника, ограничение контактов с ним и т. д.

3. Начало открытого конфликтного взаимодействия. Этот этап выражается в том, что один из участников социального взаимодействия, осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям (в форме демарша, заявления, предупреждения и т. д.), направленным на нанесение ущерба «противнику». Другой участник при этом сознает, что данные действия направлены против него, и, в свою очередь, предпринимает активные ответные действия против инициатора конфликта.
4. Развитие открытого конфликта. На этом этапе участники конфликта открыто заявляют о своих позициях и выдвигают требования. Вместе с тем они могут не осознавать собственных интересов и не понимать сути и предмета конфликта.
5. Разрешение конфликта. В зависимости от содержания, разрешение конфликта может быть достигнуто двумя методами: педагогическим (беседа, убеждение, просьба, разъяснение и т. д.) и административным (перевод на другую работу, увольнение, решения комиссий, приказы руководителя, решение суда и т. д.).

**Фазы конфликта** непосредственно связаны с его этапами и отражают динамику конфликта прежде всего с точки зрения реальных возможностей его разрешения. Итак, основными фазами конфликта являются: начальная фаза, фаза подъема, пик конфликта, фаза спада.



**Рис. 1.** Фазы конфликтов

Важно помнить, что фазы конфликта могут повторяться циклически. Например, после фазы спада в 1-м цикле может начаться фаза подъема 2-го цикла и т. д. При этом возможности разрешения конфликта в каждом последующем цикле сужаются. Описанный процесс можно изобразить графически.

Взаимосвязь фаз и этапов конфликта, а также возможности по его разрешению отображены в следующей таблице.

**Таблица 5.** Возможности разрешения конфликта на различных этапах и фазах конфликтов

Фаза конфликта	Этап конфликта	Возможности разрешения конфликта (%)
Начальная фаза	Возникновение и развитие конфликтной ситуации; осознание конфликтной ситуации	92%
Фаза подъема	Начало открытого конфликтного взаимодействия.	46%
Пик конфликта	Развитие открытого конфликта.	Менее 5%
Фаза спада		Около 20%

### 2.3. Стратегии и тактики поведения в конфликте

**Стратегии поведения в конфликте.** Одной из самых популярных и широко используемых является концепция Томаса-Киллмена, в которой выделяется пять основных стратегий человеческого поведения в конфликтной ситуации: **соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление.**

**Соперничество** — тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения во что бы то ни стало, его не интересуют мнения и интересы других. При этом он старается подавить возражения. Ему нужен сиюминутный успех и собственный выигрыш. Данный стиль связан с агрессивным поведением, для влияния на других людей используется власть, основанная на принуждении. Такое поведение зачастую приводит к ухудшению отношений с партнерами. В сложных же ситуациях, когда необходимо как можно быстрее принять трудное решение, когда не время для споров и необходимо слово лидера, может быть верна именно эта стратегия.

**Сотрудничество** — основывается на желании человека решить общую проблему. Тот, кто опирается на сотрудничество, признает право другого на собственное мнение и готов его понять. Он старается проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Он не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы. Установка этого стиля: «не ты против меня, а мы вместе против проблемы».

**Компромисс** — этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Поиск приемлемого решения достигается за счет взаимных уступок. Способность к компромиссу уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Однако «половинчатые» решения, достигнутые за счет взаимных уступок, не всегда удовлетворяют обе стороны, да и конфликт может возникнуть вновь, т. к. породившая его проблема была решена не до конца.

**Избегание** — человек стремится уйти от конфликта. Это означает, что не достигнуты собственные цели избегающего и общая проблема остается нерешенной. Если предмет разногласий не представляет для него большой ценности, то такое поведение считается оправданным. Редко, но бывает, что ситуация может разрешиться сама собой. Однако если это не так, то избегание конфликтных ситуаций может повлечь за собой накопление нерешенных проблем, а иногда привести к напряжению отношений с партнерами. Эта стратегия эффективна в случае нереалистичных конфликтов.

**Приспособление** — предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти на уступки. Эта стратегия может быть признана рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем отношения с партнером по общению или когда проигрыш в этом конкретном споре означает выигрыш в более значимом деле. Приспособление считается малоэффективной стратегией.

Выбирая стратегию своего поведения в конфликте, целесообразно в каждом конкретном случае исходить из того, насколько важно достижение результата с одной стороны, и сохранение хороших отношений с оппонентом с другой. Если ни то, ни другое не представляет большой ценности, то, видимо, оптимальным будет уход (избегание). Если результат принципиально важен, а отношения не являются значимыми, стоит добиваться своего с помощью соперничества. Если отношения важнее всего, то, наверное, уступить (приспособление). Если и отношения, и результат важны, то стоит приложить усилия и потратить время на достижение сотрудничества.

Когда человек пользуется, в основном, стратегией соперничества, он может утратить партнеров, близких, здоровье, саму жизнь. Соперничество требует постоянного напряжения сил и точной информации.

Все время уступающий не имеет возможности самореализоваться, добиться чего-либо. Такой человек склонен к комплексу неполноценности и депрессии со всеми вытекающими последствиями.

Практикующий преимущественно стратегию избегания оказывается в социальной изоляции, материально и личностно прозябает.

Используемый, главным образом, компромисс может восприниматься как скользкий, беспринципный человек.

Тяготеющий в подавляющем большинстве ситуаций к сотрудничеству может восприниматься как бесхарактерный, не способный постоять за себя человек. Но человек, спо-

собный продемонстрировать разные формы поведения — от настойчивости, жестокости до великодушия и гибкости, будет восприниматься с уважением, с ним будут действительно считаться.

**Тактики поведения в конфликте.** Участники конфликта обычно считают его завершение удачным или неудачным для себя в зависимости от того, насколько удалось им добиться целей, ради которых они вступили в конфликт. Логика борьбы заставляет их оценивать удачный результат разрешения конфликта как свою победу, выигрыш, а неудачный — как свое поражение, проигрыш. При этом возникает впечатление, что если один из них выиграл, то другой проиграл, и наоборот. Однако в действительности получающееся в результате завершения конфликта отношение между выигрышем и проигрышем не столь просто.

Теоретически для двух конфликтантов сочетаний проигрыша и выигрыша может быть четыре: 1 выигрыш и проигрыш, 2 проигрыш и выигрыш, 3 проигрыш и проигрыш, 4 выигрыш и выигрыш.

Рассмотрим особенности получающихся четырех подходов к разрешению конфликта.

**Выигрыш — проигрыш.** Конфликтующая сторона считает, что ее выигрыш должен быть достигнут за счет проигрыша ее оппонента. Целью является не только реализация своих интересов, но и поражение противника, нанесение ему ущерба. Для достижения этой цели часто оказывается необходимым прибегнуть к различным формам социального давления, а то и к прямому насилию.

**Проигрыш — выигрыш.** Конфликтующая сторона настроена пораженчески. Она видит в своем оппоненте слишком сильного врага, борьба с которым обречена на неудачу. Такую позицию часто занимают люди слабовольные, неуверенные в себе, чувствующие себя неудачниками. Следует добавить, что установка «проигрыш — выигрыш» иногда принимается конфликтующей стороной не из-за ее слабости, а как сознательная хитрость, служащая ширмой для получения выигрыша в чем-то другом.

**Проигрыш — проигрыш.** Этот подход к разрешению конфликта предполагает, что конфликтующая сторона идет на проигрыш, но вместе с тем ставит и своего оппонента в положение проигравшего. «Пусть я погибну, но и он тоже погибнет».

**Выигрыш — выигрыш.** При этом подходе конфликтующая сторона стремится к такому выходу из конфликта, который даст выигрыш не только ей, но и другой стороне. Она предлагает другой стороне сотрудничество в разрешении конфликта. Зона разногласия для нее не поле битвы с врагом, а рабочая площадка для совместного поиска взаимовыгодных решений.

Подводя итог описанию тактик поведения в конфликте, можно сказать, что «выигрыш — выигрыш» — подход, эффективный при проведении переговоров с оппонентом, использующим любую стратегию, особенно с ориентирующимся на такой же подход или же на «выигрыш — проигрыш». «Выигрыш — проигрыш» эффективен в экстремальной ситуации, когда важен только определенный результат и безразличны дальнейшие деловые связи. «Проигрыш — выигрыш» может быть намеренно использован, если результат переговоров имеет второстепенное значение и преследуются иные цели. «Проигрыш — проигрыш» — самый неудачный подход. Применение его вряд ли можно оправдать и лучше всего избежать его.

## 2.4. Формы преодолевающего поведения

Формы поведения, направленные на преодоление конфликта, разрешение стрессовой (кризисной) ситуации получили название **преодолевающее поведение** (в литературе встречаются также термин «совладание» и малоудачная калька с английского термина «копинг-поведение», или «копинг-реакция»). Оно направлено на рациональное разрешение конфликта или кризиса с помощью конкретных действий и включает такие формы поведения, как поиск информации, поэтапное решение проблемы, обращение за помощью и т. п.

Рассмотрим некоторые механизмы эмоционально-ориентированного преодоления, которые показали свою практичность в широком круге ситуаций.

**Выражение чувств**, сколь бы интенсивны они ни были, желательно, если оно уместно и не создает трудностей в социальном взаимодействии. Это могут быть слезы, крик, «облегчение души» в откровенном разговоре, дневниковые записи, письма и многое другое в зависимости от ситуации.

**Замещающая деятельность** сродни психоаналитическому понятию сублимации, только несколько шире. В ней могут найти выход стремления, непосредственная реализация которых невозможна. Так, те, кто лишен семейного тепла, часто заводят домашних животных для реализации потребности в любви и тепле: те, кто не смог состояться профессионально, «уходят» в различные хобби или общественную деятельность.

**Разрядка** в узком смысле (более мягкий вариант психологической защиты вымещения) — это перенос негативных эмоций на предметы, которые можно сломать, разбить или испортить. Подобные действия обычно осуждаются окружающими, однако если осуждения можно избежать (остаться одному), а материальный ущерб невелик, то подобный способ «справиться с чувствами» иногда целесообразен. Разрядкой в широком смысле слова являются любые интенсивные физические нагрузки (занятия спортом, дальние прогулки, пробежки, тяжелая домашняя работа), в которых находит выход энергия, связанная с отрицательными эмоциями.

**Фантазия (преодоление вне реальности)** позволяет достичь желаемого хотя бы в воображении, и возникающие при этом положительные эмоции дают силы для существования в трудных жизненных ситуациях.

Эффективность творчества как преодолевающего поведения основана на действии нескольких или даже всех из вышеперечисленных форм преодоления. Оно позволяет выразить чувства (например, на бумаге или в актерской игре), служит социально одобряемым вариантом замещающей деятельности, дает разрядку и позволяет воплотить фантазии в созданном произведении.

**Сдерживание** (аналог психологической защиты вытеснения) — это сознательное или полусознательное избегание неприятных мыслей, дел или проблем. Часто сочетается с отвлечением на другие занятия и мысли.

**Отстранение** — это восприятие ситуации без эмоциональной реакции (эмоции как бы «выключены») или с ощущением нереальности происходящего (все происходит «как бы не на самом деле» или «как бы не со мной»).

**Юмор** — это переосмысление проблемы с подчеркиванием ее смешных сторон.

Наконец, один из наиболее важных механизмов преодолевающего поведения — **переоценка ценностей и самоизменение**. Ситуация преодоления конфликта и кризиса оценивается как источник личностного роста, приобретения ценного жизненного опыта и изменения к лучшему. Самовосприятие изменяется в сторону представления о себе как о более сильном, уверенном и зрелом человеке. Кризис порой становится основой для изменения системы ценностей, приобщения к новым философским или религиозным воззрениям. Поэтому любой, даже тяжелый, неудачный или трагический опыт будет иметь положительный аспект, если послужит основой для позитивного самоизменения.

## 2.5. Стили общения в конфликте

### **Принципы общения в ситуации конфликта**

- Отделите человека от проблемы — обсуждайте проблемы, а не друг друга.
- Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях.
- Изобретайте взаимовыгодные варианты.
- Настаивайте на использовании объективных критериев.

В зависимости от того, как вы определите ваши намерения, а также и вашего оппонента, и оцените возможности их осуществления, вы можете выбрать наиболее подходящий для вас стиль общения в конфликте.

**Жесткий стиль.** Соответствует стратегии соперничества. Ведя переговоры в этом стиле, вы непоколебимо настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки, добиваетесь победы, оказывая давление на оппонента и не проявляя никакой заботы об удовлетворении его интересов. Результат, на который вы рассчитываете, выражается формулой «выигрыш — проигрыш» (т.е. ваш выигрыш и его проигрыш). Главная опасность такого стиля переговоров в том, что если оппонент будет придерживаться его же, то результат скорее всего будет выражаться другой формулой: «проигрыш — проигрыш» (т.е. и вы, и ваш оппонент окажетесь в проигрыше: взаимоприемлемый выход из конфликта не будет найден).

**Мягкий стиль.** Соответствует стратегии приспособления. Этот стиль предполагает, что налаживание добрых отношений с оппонентом для вас важнее, чем отстаивание занятой вами в конфликте позиции. Вы проявляете уступчивость, идете навстречу желаниям оппонента. Результат переговоров в этом стиле может быть представлен формулой «проигрыш — выигрыш». Но если ваш оппонент со своей стороны тоже выберет этот стиль переговоров, то он на ваши уступки ответит своими, и в результате может получиться «выигрыш — выигрыш».

**Торговый стиль.** Этот стиль соответствует стратегии компромисса. Вы стремитесь добиться выгодного для вас результата, сделав при этом минимум уступок оппоненту, необходимых для того, чтобы он согласился удовлетворить ваши главные требования. При переговорах в торговом стиле вы должны идти навстречу интересам партнера, «выторговывая» у него взамен уступки в вашу пользу. Результат таких переговоров может быть различным: «выигрыш — проигрыш», если вы сумеете настоять на своем и заставить оппонента согласиться на не слишком выгодные для него условия; «проигрыш — выигрыш», если это сумеет сделать он; «выигрыш — выигрыш», если соглашение окажется обоюдно выгодным; и, наконец, «проигрыш — проигрыш», если после заключения сделки обнаружится, что она принесла ущерб и вам, и вашему оппоненту.

**Сотруднический стиль.** Этот стиль переговоров, как нетрудно понять, соответствует стратегии сотрудничества. При общении в таком стиле вы ставите своей целью в максимальной степени удовлетворить как свои собственные интересы, так и интересы оппонента. Поскольку вы проявляете заботу о его интересах, постольку можно надеяться, что он поддержит ваши усилия найти взаимовыгодное решение спора. Результат, на который вы рассчитываете, — «выигрыш — выигрыш». Если вы проявите достаточное искусство ведения переговоров, хорошее владение методикой переговорного процесса в данном стиле и необходимую находчивость и изобретательность, то вероятность достижения такого результата весьма высока.

Остановимся более подробно на приемах, используемых в каждом из этих стилей.

### 2.5.1. Приемы жесткого стиля общения в конфликте

**«Рассчитанная задержка».** Разговор откладывается до тех пор, пока обострение конфликта не дойдет до такой степени, что противоположная сторона окажется в очень невыгодном положении. В этот момент ему и предъявляется ультиматум.

**«Выбор из двух зол».** Этот прием позволяет несколько смягчить положение противника и создать у него хоть видимость того, что он имеет какую-то инициативу в решении конфликта, а не просто вынужден согласиться с однозначно определенным вами решением.

Прием состоит в том, что вы намечаете два (а может, и больше) варианта завершения конфликта, которые для вас примерно в равной степени хороши, и предлагаете в ультимативной форме вашему противнику выбрать один из них. Это дает ему возможность в какой-то степени «спасти лицо», даже если он понимает, что предоставленный ему выбор альтернатив на самом деле фиктивен.

**«Затвор».** Суть ее в том, чтобы дать понять, что вы находитесь в безвыходной ситуации, которая просто не дает вам возможности изменить свою позицию («у меня нет выбора»). Обращение к этому приему предполагает, что вы не просто голословно утверждаете, что находитесь в такой ситуации, но и предоставляете информацию, подтверждающую ваши слова. Иногда специально организуют «утечку информации», которая должна дойти до противоположной стороны. Парадоксальность этого приема в том, что вы усиливаете свою позицию в конфликте путем ослабления вашего контроля над ситуацией.

**«Закрытая дверь».** Отказ от вступления в общение. Это первый символический знак позиционного давления: он демонстрирует, что в переговорах нуждается лишь противник, и вместе с тем заставляет последнего занять положение «просителя», который вынужден «выпрашивать», чтобы с ним хотя бы поговорили.

**«Пропускной режим».** Выдвигается требование предварительной уступки как условия для дальнейшего продолжения общения. Такое требование может быть выдвинуто и в самом начале, и на любой другой их стадии. Уступка со стороны противника играет роль пропуска, который позволяет пройти к следующему этапу переговорного процесса.

**«Визирование».** Когда уже почти достигнуто согласие по какому-то вопросу, вдруг делается заявление, что предложение оппонента «выходит за пределы наших полномочий» и нуждается в согласовании или уточнении с другим лицом. Делается перерыв, после чего оказывается, что другой человек готов «визировать» принятие этого предложения лишь при внесении в него определенных поправок.

**«Внешняя опасность».** Демонстрируется готовность принять какое-то предложение оппонента, но при этом делается предупреждение о том, что выполнить его не удастся из-за вмешательства неких посторонних сил. Оппоненту предоставляется выбор: либо самому снять свое предложение, либо признать допустимость его невыполнения «по не зависящим от договаривающихся сторон» обстоятельствам.

**Психологическое давление.** Для оказания психологического давления применяются различные уловки, направленные на то, чтобы ослабить волю и сопротивляемость, вызвать подсознательное желание поскорее закончить общение даже ценой больших уступок, чем предполагалось изначально.

Принижение оппонента может делаться в различных формах:

- личные нападки («дурак», «несете ерунду», «вижу, что вы ничего не смыслите в этом деле», «трудно договориться с таким идиотом»);
- поучающие указания («не надо нервничать», «не пользуйтесь слухами», «соображайте побыстрее», «чем вертеть в руках карандаш, лучше бы записали, а то забудете»);
- замечания о внешнем виде, одежде и т. д. («похоже, вы не спали ночью?», «у вас какой-то помятый вид», «что ж вы тут так наследили своими грязными ботинками»);
- игнорирование (оппонента как будто не замечают — его заставляют ждать, прерывают разговор с ним для телефонных звонков или общения с другими людьми, на его вопросы и замечания не реагируют).
- искажение общепринятых норм контакта. «Вы выходите?» — «А вам какое дело?» — «Так мне надо выйти!» — «А мне какое дело?» — «Ну, пропустите, пожалуйста». — «А вот это другое дело».

**Запутывание оппонента.** Запутывание производится туманными и малопонятными рассуждениями, которые ставят его в тупик; не зная, чем на них ответить, и не желая выглядеть недотепой, он часто тоже произносит нечто невнятное («М-да... В общем, конечно, отчасти так...»). А это впоследствии позволяет сослаться на то, что он-де уже согласился с некоторым предложением.

**«Чтение в сердцах».** Эта уловка состоит в том, что словам оппонента приписывается тайный смысл и «разоблачаются» подлинные мотивы, заставляющие его высказывать их. Таким способом его можно обвинить в разных скверных намерениях и заставить его оправдываться в том, что у него их нет. Искусный любитель «читать в сердцах» может при желании отыскать

в сердце оппонента все, что угодно, и сделать любые коварные и безответственные намеки. А опровергнуть эти обвинения и намеки трудно. Возможна и другая форма «чтения в сердцах»: отыскивают мотив, по которому оппонент не говорит что-нибудь.

**«Последнее требование».** Когда переговоры уже почти завершены, в последний момент выдвигается еще одно требование. Усталому оппоненту, уже предвкушающему конец трудных переговоров, обычно трудно отказаться от достигнутых результатов, которые стоили ему многих трудов, и это заставляет его согласиться даже с тем, что ранее он бы категорически отверг.

### 2.5.2. Приемы мягкого стиля общения в конфликте

Ведя общение в этом стиле, вы должны быть готовы отказаться от каких-то своих позиций. В этом смысле вы настраиваетесь на проигрыш. Но отсюда не следует, что вы ничего не выигрываете. Вы достигаете выигрыша в другом смысле: устанавливаете хорошие отношения с вашим оппонентом. А это значит, что в ходе переговоров и после них вы делаете его своим партнером. Если он проявит согласие выступать в роли партнера, в свою очередь, тоже будет относиться к вам как к партнеру, а не как к оппоненту-противнику, то в результате ваш выигрыш может выразиться и в том, что он в чем-то поможет вам.

Мягкий стиль — далеко не панацея. Чтобы не жалеть о результатах, к которым он может привести, к нему стоит обращаться в следующих основных ситуациях:

- когда добрые отношения с вашим оппонентом вам гораздо дороже или важнее, чем те интересы, которые вы хотели бы удовлетворить;
- когда вас не особенно волнуют проблемы, вызвавшие конфликт, и вы легко можете отказаться от занятых вами сначала позиций по этим проблемам;
- когда вы понимаете, что правда не на вашей стороне;
- когда у вас мало шансов победить в конфликте.

Суть переговоров в мягком стиле не в том, чтобы во всем идти навстречу оппоненту и делать любые уступки, которые он хотел бы от вас получить, а в том, чтобы снять напряженность отношений, возникшую из-за расхождений по какому-то вопросу. Уступки — это не самоцель, а лишь средство решения этой задачи.

**«Самокритика».** Если у вас конфликт с достаточно близким человеком, то, скорее всего, в этой ситуации присутствует элемент обиды — взаимной или, по крайней мере, у одной из сторон. Поэтому следует подумать, чем вы могли обидеть вашего партнера. Не исключено, что вы обнаружите, что виноваты в возникновении конфликта вы сами. Тогда вам лучше всего до начала переговоров подготовить для них почву, изменив свое собственное поведение по отношению к партнеру и, по возможности, исправив допущенные вами ошибки. Ведя переговоры в мягком стиле, можно рассказать о вашей «работе над собой». Если ваше признание своих ошибок окажется подкрепленным какими-то совершенными вами до переговоров действиями, свидетельствующими о вашем раскаянии, конфликт почти наверняка можно будет уладить.

Но даже если вы никакой вины за собою не чувствуете, в мягких переговорах не следует подчеркивать свою правоту. Вы должны заботиться о том, чтобы «спасти лицо» партнера. Переговоры в мягком стиле ведутся в мягком тоне! Не ставьте партнера в неудобное положение. Не выставляйте свои уступки как снисходительные благодеяния. Они должны представляться как разумные и целесообразные действия.

**«Поглощение» стрел.** В психологическом отношении мягкий стиль переговоров требует эмпатического понимания оппонента, учета его чувств и эмоционального состояния. Д. Дэна рекомендует тактику «поглощения стрел». Она предполагает, что оппоненту надо дать возможность «выговориться», выплеснуть эмоции. «Поглотитель стрел» понимает, что от «словесных стрел» реального вреда не будет и мужественно выдерживает их удары. Он подавляет в себе желание отомстить такой же стрельбой. Более того, он подставляет себя в качестве мишени. «Поглотитель стрел» ожидает, что в конце концов агрес-

сивность его оппонента иссякнет, и можно будет в более спокойном тоне урегулировать возникшие недоразумения или загладить свою вину перед оппонентом.»

**Улаживание инцидента.** Оно заключается в последовательном выполнении четырех шагов.

Первый шаг — *описание*. Желая снять напряженность, возникшую в отношениях с вашим партнером в результате некоторого инцидента, вы начинаете разговор с простого описания того, что произошло. Это описание надо стараться сделать объективно, спокойно, без возмущения, без эмоций и оценок.

Второй шаг — *выражение*. Закончив описание инцидента, выразите ваше отношение к нему, расскажите о том, какие мысли и чувства вызвало у вас поведение вашего партнера в случившемся инциденте.

Третий шаг — *предложение*. Предложите партнеру иной, с вашей точки зрения, более приемлемый вариант поведения, который может исправить последствия инцидента, или, если происшедшего уже изменить нельзя, должен осуществляться в других подобных случаях.

Четвертый шаг — *вознаграждение*. Ясно и конкретно укажите, что выигрывает партнер от принятия вашего предложения и что хорошего для него сделаете вы. Это очень важный шаг, который не только дает партнеру удовлетворение, но и смягчает общий тон разговора.

Вот два примера применения этой методики: один из области семейных отношений, другой из деловой сферы.

**Мягкое критическое замечание.** Если ваш сотрудник или кто то из ваших близких (родственник, друг, товарищ) совершил ошибку или проступок, заслуживающий осуждения, то на это можно реагировать по-разному. Можно закрыть глаза на проступок, а можно и устроить из-за него целый скандал.

В первом случае вы не только скрываете от совершившего проступок вашу негативную оценку его поведения, но и фактически молчаливо допускаете возможность повторения подобных проступков. Во втором вы раздуваете конфликт, рискуете нарваться на отпор и, скорее всего, порождаете обиду и неприязнь. Но ошибка уже совершена, и с этим ничего не поделаешь. Если вы, несмотря на нее, продолжаете ценить виновника и не хотите портить ваши отношения, то уместно сделать по поводу его ошибки или проступка критическое замечание, воспользовавшись следующей трехчастной схемой.

Предварительная похвала важна, ибо снимает всякие подозрения в вашей несправедливости и настраивает работника на внимательное отношение к вашей критике. Очевидно, что если исправить брак нельзя, то никакая ругань убыток не возместит, а хорошего работника только расстроит. Если он действительно хороший работник и вы не собираетесь с ним расставаться, лучше сделать так, чтобы он впредь таких ошибок не повторял. Эта схема критического замечания позволяет указать на ошибку и предупредить ее повторение, не обижая человека и настраивая его на улучшение работы.

### 2.5.3. Приемы торгового общения в конфликте

Принцип этого стиля общения: «вы сделаете для нас это, а мы сделаем для вас то». Происходит обмен уступками, в результате которого вы в чем-то проигрываете, чтобы зато в чем-то выиграть. Уступка используется как средство преодолеть сопротивление оппонента и добиться от него того, что вам нужно.

Торговый стиль, с одной стороны, предполагает отстаивание своих интересов и выживание уступок оппонента, как это делается в жестком стиле, а с другой, — допускает ради достижения согласия, подобно мягкому стилю, удовлетворение каких-то интересов оппонента за счет уменьшения своих требований.

Вместе с тем он существенно отличается от обоих указанных стилей. Таким образом, жесткий стиль *принуждает* оппонента выполнить то, что от него требуется, тогда как торговый стиль позволяет добиться от оппонента *добровольного* согласия на то же. Вместе

с тем торговый стиль, в отличие от мягкого, нацелен не на налаживание добрых отношений с оппонентом, а на достижение своей выгоды.

**Позиционный торг.** Особенностью позиционного торга является то, что в нем спор ведется по поводу занятых оппонентами позиций. Обычно эти позиции определяются строго определенным набором параметров: цена, вид товара, объем сделки в натуральном и денежном выражении, срок поставки, срок оплаты и т.д. Каждый отстаивает свою позицию, стремясь сбить оппонента с его позиции. При этом их позиции могут постепенно меняться, но речь все время идет об одном и том же наборе параметров, изменению подвергается лишь их величина.

Иначе говоря, изменения позиций носят лишь количественный характер, а в качественном отношении, т.е. по составу самого набора обсуждаемых параметров, позиции остаются неизменными.

1. Определение *потребностей*, которые должны быть удовлетворены в процессе переговоров, с учетом сложившейся к моменту их начала ситуации, конъюнктуры и т.д., расстановка приоритетов, обоснование целесообразности вступления в переговоры.
2. Выяснение *проблем*, трудностей, препятствий, с которыми вы можете столкнуться в ходе переговоров. Здесь следует оценить свои ресурсы и возможности и с их помощью добиться удовлетворения своих потребностей, а также потребности и ресурсы вашего будущего оппонента, его возможности противодействовать реализации ваших намерений.
3. Решив две предыдущие задачи, необходимо на основании полученных при этом выводов продумать *последствия*, которые будут иметь место, если переговоры не состоятся, будут сорваны или закончатся безрезультатно. Это чрезвычайно важный элемент подготовки к переговорам. Дело в том, что психологически бывает трудно отказаться от заключения сделки, которая удовлетворяет какие-то ваши потребности, даже если вы чувствуете, что не получите в результате нее все, что вам хотелось. Позиционный торг затягивает вас в игру, которую кажется неразумным не довести до логического конца. И чем дольше длится торг, тем меньше хочется прекращать его, не достигнув никакого результата, раз уж потрачено на него столько времени и сил. Нередко возникает даже беспокойство, что провал переговоров будет чуть ли не катастрофой. Это может привести вас к заключению совершенно невыгодного договора. Поэтому, готовясь к переговорам, следует заранее представить, что ожидает вас в том случае, когда они зайдут в тупик и точка согласия не будет найдена. Целесообразно перед началом торга обдумать альтернативы: что бы вы делали, если бы отказались от него? Что вы будете делать, если он окончится неудачей?
4. Сравнивая имеющиеся у вас альтернативы с предложениями, которые могут быть вам сделаны в позиционном торге, вы получаете возможность определить *точку отказа*. Чем лучше ваши альтернативы, тем сильнее ваша позиция на переговорах. Знание альтернатив, которые имеются в вашем распоряжении на случай провала переговоров, дает вам защиту от принятия невыгодных для вас соглашений.
5. Следующий шаг в процессе подготовки к позиционному торгу — определение *наилучшего варианта* решения ваших проблем. Это позволяет наметить цели, к которым вы будете стремиться, и общее направление ваших усилий в предстоящих переговорах. Однако в попытках достичь самого лучшего результата необходимо считаться с реальными условиями, которые ограничивают шансы на это. Внеся поправки, основанные на учете ситуации и конъюнктуры, вы получаете *точку желаемого результата*. Она должна быть достаточно разумной и обоснованной.

Проделав всю эту предварительную работу, можно приступать к составлению программы позиционного торга.

После этого продумывается серия *промежуточных предложений*, содержащих какие-то уступки от первоначальных позиций. В этих промежуточных предложениях, с одной сто-

роны, должны учитываться ваши приоритеты (от каких ваших исходных требований вы можете отказаться и в какой последовательности это делать). Так, в примере с покупкой автомобиля вы можете решить, что ради более низкой цены допустимо отказаться от наличия радиолы или согласиться купить автомобиль со сроком эксплуатации большим, чем намеченные первоначально 5 лет. С другой стороны, необходимо принимать во внимание возможные запросы и встречные предложения оппонента, чтобы идти лишь на минимальные для вас, но важные для него уступки.

Наконец, полезно еще иметь в запасе *резервное предложение* — предпоследнее ваше предложение, оставляющее вам лишь небольшой резерв для последней уступки, на которую вы можете пойти лишь в самом крайнем случае. Если оппонент отвергнет это предложение, то целесообразно подумать, стоит ли делать ему ваше последнее предложение: например, в коммерческом торге часто в таких случаях лучше прервать переговоры с другой стороной, чтобы попытаться совершить сделку с другим контрагентом, который, возможно, не потребует от вас столь значительных уступок.

**Приемы позиционного торга.** Отмеченное выше сходство торгового стиля переговоров с жестким и мягким стилями позволяет использовать в нем практически все применяемые там приемы и уловки. При выборе их, однако, необходимо считаться с тем, что жесткие приемы, возможно, позволят вам добиться большей выгоды, но за счет ухудшения отношений с оппонентом, а мягкие же сохраняют хорошие отношения с ним, но, весьма вероятно, заведут вас слишком далеко в сторону уступок. Кроме того, к торговому стилю обычно обращаются там, где ни один оппонент не имеет достаточного перевеса в силах. Поэтому приходится рассчитывать, главным образом, на *убеждение* оппонента, а не на насильственное принуждение его к согласию с вами.

Чаще всего в позиционном торге преимущество оказывается на стороне того, кто имеет достаточно привлекательные альтернативы, чтобы не идти на серьезные отступления от своей начальной позиции (исходного предложения), а также того, кто проявляет больше упорства и хитрости. Важную роль играет также владение информацией о положении дел партнера, о его планах и намерениях.

К специфическим приемам и уловкам позиционного торга относятся маневры, связанные с выбором форм подачи и дозированием фигурирующей в переговорах информации.

**Соккрытие и открытие информации.** Один из вопросов, которые приходится решать по ходу позиционного торга, — это вопрос, в какой мере нужно информировать оппонента о своих замыслах и планах. Вы не обязаны открывать их ему. Но, может быть, для достижения лучших для вас результатов это стоит сделать?

Как правило, участники позиционного торга предпочитают не объявлять друг другу свои точки отказа. И это вполне разумно, так как оппонент, зная интервал ваших возможностей, будет всеми силами стремиться «прижать» вас к его границе, не боясь, что вы откажетесь от переговоров. Однако иногда, если вы заинтересованы в успехе торга и чувствуете, что ваш оппонент рассчитывает получить от вас уступки, выходящие за пределы ваших возможностей, лучше открыть ему ваше истинное положение и сразу четко указать на вашу точку отказа.

Открывать или скрывать ваши альтернативы от оппонента? Это также зависит от обстоятельств, и, в первую очередь, — от вашей оценки хода его мыслей. Как правило, если альтернативы хороши (допустим, в соседней комнате вас уже ждет конкурент вашего оппонента), то в ваших интересах сообщить о них оппоненту. Это тем более стоит сделать, если он, как вам кажется, полагает, что у вас хорошей альтернативы нет. Но когда ваша лучшая альтернатива переговорному соглашению хуже, чем он думает, раскрыть ее значит скорее ослабить, чем укрепить вашу позицию.

**«Разведка».** Часто именно с нее оппоненты и начинают процесс переговоров. Они делают пробные ходы в виде намеков, невзначай брошенных замечаний, разнообразных предложений, высказываемых в качестве возможных вариантов решения подлежащих обсужде-

нию проблем. Это «пробные шары», которые пускаются для того, чтобы оценить реакцию оппонента на них и тем самым выведать слабые места в его позициях.

**Игра промежуточными предложениями.** Предъявляя промежуточные предложения в искусно подобранной последовательности, можно направить внимание оппонента в выгодную для вас сторону. Вы можете, например, замаскировать ваши приоритеты и тем самым не допустить, чтобы он эксплуатировал их (скажем, заметив вашу особую заинтересованность в каком-то качестве товара, использовал это для взвинчивания цены на него).

**Имитация мягкого стиля.** В ходе позиционного торга ваш оппонент может изображать уступчивость, доброжелательность, добросердечность, тогда как на самом деле за этим кроется весьма жесткое намерение получить от вас большие уступки. Он лишь имитирует мягкий стиль переговоров. Такая имитация — это не более, чем манипулятивная уловка, с помощью которой усыпляется ваша бдительность. В деловых переговорах назойливая демонстрация ничем не обоснованной, но пылкой симпатии к вам, ради которой оппонент ни с того ни с сего готов идти навстречу вашим предложениям, редко бывает искренней. Она должна лишь увеличивать внимательность, с которой проверяются и оцениваются предложения оппонента.

#### 2.5.4. Приемы сотрудничающего стиля общения в конфликте

Сотрудничать значит действовать вместе, принимать участие в общем деле. Если в ситуации конфликта удастся повести разговор в сотрудническом стиле, то это означает, что конфликтующие стороны начинают совместно работать над общим делом — решением тех проблем, которые оказались в их зоне разногласий. Уже сам этот факт создает условия, делающие возможным достичь согласия и успешно разрешить конфликт.

Однако сделать так, чтобы люди, находящиеся в конфликтных отношениях, стали в процессе общения сотрудничать в поиске способов решения спорных вопросов, — задача непростая. Она облегчается, если строить переговоры в духе сотрудничества стремятся обе стороны, и значительно затрудняется, когда этого желает лишь одна сторона, а другая противится. Тем не менее, как в первом, так и во втором случае сторона, избравшая сотруднический стиль общения, может, в принципе, склонить к этому стилю и другую сторону. Существует специальная методика, помогающая достичь этого, — **метод принципиальных переговоров**.

Метод принципиальных переговоров, по словам его разработчиков, «состоит в том, чтобы решать проблемы на основе их качественных свойств, т.е. исходя из сути дела, а не торговаться по поводу того, на что может пойти или нет каждая из сторон. Этот метод предполагает, что вы стремитесь найти взаимную выгоду там, где только возможно, а там, где ваши интересы не совпадают, следует настаивать на таком результате, который был бы обоснован какими-то справедливыми нормами независимо от воли каждой из сторон. Метод принципиальных переговоров означает жесткий подход к рассмотрению существа дела, но предусматривает мягкий подход к отношениям между участниками переговоров. Он не прибегает к трюкам и не использует фактор положения. Принципиальные переговоры показывают, как достичь того, что вам полагается по праву, и остаться при этом в рамках приличий. Этот метод дает вам возможность быть справедливым, одновременно предохраняя от тех, кто мог бы воспользоваться вашей честностью».

#### 2.5.5. Приемы противостояния жесткому стилю общения в конфликте

**«Держать удар».** Самое главное — не поддаваться страху перед силой позиции вашего противника. Следует иметь в виду, что от угрозы применения силы до ее действительного применения — «дистанция огромного размера». Далеко не всегда ваш противник готов перейти от угроз к действиям. Зачастую это для него самого может обойтись слишком дорого — поэтому-то он и идет на переговоры!

Нередко участник общения, обладающий менее высоким статусом, худшим материальным положением или проигрывающий по другим относительно объективным показателям, предполагает, что его шансы добиться успеха ничтожны и заранее настраивается на неудачу. Однако объективная слабость позиции совсем не обязательно влечет за собою поражение. Даже в современных жестких, несентиментальных условиях весьма существенную роль играют субъективные факторы.

Как правило, вы намного более способны достичь своей цели, чем вам кажется, и для этого есть много различных возможностей. Общее правило нейтрализации уловок таково: убедившись в факте применения манипулятивного приема или уловки, дать понять своему оппоненту, что выгод это ему не принесет. Конечно, в каждом конкретном случае надо найти наиболее подходящий к данному случаю способ действия по приведенному правилу.

**«Закрывает дверь»** или рассчитанная задержка — можно довести до его сведения (прямо или через третьих лиц), что вы используете имеющееся до начала или возобновления переговоров время для реализации ваших альтернативных возможностей: например, принятия каких-то мер без его согласия, привлечения новых сил для решения конфликта, вступления в переговоры по спорному вопросу с другими лицами. Таким же образом можно поступить при искусственном затягивании переговоров оппонентом.

**«Выбор из двух зол»** — надо проанализировать его и указать иные варианты, кроме предложенных: при этом можно поставить на обсуждение вопрос о принципах выбора возможных альтернатив.

**Нейтрализовать «тактику затвора»** можно пресечь, используя то, что она рассчитана на ваше знание о положении вашего оппонента, применяющего ее. Не давая оппоненту сведений о вашем знании его положения, вы существенно повышаете для него риск подобных действий, заставляете его быть осторожней и оставить себе какие-то пути отступления.

**Нейтрализовать «пропускной режим»** целесообразно с помощью открытого обсуждения с оппонентом. Для того чтобы продемонстрировать ему неприемлемость этой тактики, можно использовать контрприем — выбрать какой-либо несущественный пункт и упорно отстаивать его, не допуская дальнейшего движения переговоров. Это, с одной стороны, даст вам возможность проверить выдержку оппонента и степень возможности склонить его к уступкам, а с другой — сняв через некоторое время ваше требование, вы получаете право требовать, чтобы он поступал так же и не выдвигал требований, которые надо принимать без обсуждения в качестве условий дальнейшего продолжения переговоров.

**Нейтрализовать прием «визирования»** нетрудно, если с самого начала выяснить полномочия оппонента. Следует предупредить, что в случае внесения изменения в этот пункт вы оба должны иметь право пересмотра всех ранее согласованных решений и внесения в них поправок.

На психологические уловки обычно лучше всего реагировать прямым указанием на их недопустимость. По поводу запутанных рассуждений оппонента целесообразно, не стесняясь, просить разъяснений.

**Попытки «чтения в сердцах»**, как правило, не стоит опровергать: это заставляет вас встать в позицию обвиняемого, который оправдывается и к тому же уводит переговоры в сторону от их цели. Достаточно лишь указать на бездоказательность таких попыток и вернуть оппонента к обсуждению проблем, составляющих тему переговоров.

**Уловка «последнего требования»** должна быть встречена серьезно. Это требование нужно или решительно отвергнуть, или основательно обсудить, почему оно выдвинуто в последний момент и как принятие его может повлиять на ранее принятые соглашения.

Прибегая к жесткому стилю и демонстрируя в переговорах силу своей позиции, ваш противник обязательно, так или иначе, раскрывается, показывает свои карты. Оказывая на вас давление, он неизбежно попадает под власть «психологической инерции», которая делает его поведение недостаточно гибким, грубым, прямолинейным.

### 2.5.6. Приемы общения в ситуации острого конфликта

**«Информационная ловушка».** Первая задача, которую вам необходимо решить, состоит в том, чтобы сформировать процесс общения. Для этого необходимо заставить нападающего перейти от предъявления вам своих требований к выслушиванию ваших ответов. Короче, надо добиться, чтобы он вас слушал и отвечал на ваши слова. Это почти наверняка удастся вам сделать, если вы дадите ему понять, что владеете важной для него информацией. Не имеет значения, так ли это на самом деле. Важно лишь, чтобы он поверил, что это так. Тогда у вас появится возможность, по крайней мере, хоть как-то затянуть время переговоров, а время в данном случае есть ваш ресурс: может случиться, что оно сработает на вас и произойдет нечто такое, что вас выручит.

**«Лакомый кусок».** Быть может, вы сумеете предложить противнику что-нибудь такое, что представляет для него больший интерес, чем немедленная расправа с вами. Этот «лакомый кусок» должен быть достаточно соблазнительным, чтобы ради получения его ваш противник вступил в какое-то соглашение с вами. Такая тактика часто обыгрывается в детективных романах и кинофильмах: герой, попав в руки врага, заявляет, что, скажем, он (враг) получит искомые им материалы или сокровища только при определенных условиях (разумеется, предполагающих освобождение героя). Хорошо, если ваше обещание «лакомого куска» будет подкреплено какими-то аргументами («Ключ от квартиры, где деньги лежат»; карта «острова Сокровищ», указывающая место, где они зарыты).

**«Срыв сценария».** Это тактика, могущая дать хороший эффект не только в условиях острого конфликта, но и в иных конфликтных ситуациях. Дело в том, что люди всегда — за исключением случаев, когда они находятся в невменяемом состоянии, — сначала создают сценарий, по которому они будут действовать, а потом уже действуют. Поднимая трубку телефона, держат в уме примерный сценарий разговора. Идя на прием к врачу, соображают, как опишут ему свой недуг и что следует ожидать от врача. Отправляясь на вечеринку, в библиотеку, в музей, заранее составляют какой-то сценарий своего поведения там и более или менее последовательно осуществляют его. Сценарии поведения обычно многовариантны, они могут быть набросаны в очень общих чертах и в дальнейшем сильно изменяться в зависимости от обстоятельств, но они есть, хотя человек далеко не всегда даже замечает, как и когда они складываются в его голове.

Ваша задача — сорвать сценарий. Для этого нужно, во-первых, понять, каков он, и, во-вторых, не принять предложенную вам роль, перехватить инициативу, сбить противника с толку и навязать ему свой сценарий

Это можно сделать многими способами. Проще всего путем совершенно неожиданной реплики переключить внимание противника на его собственную персону.

Итак, ваш шанс в ситуации острого конфликта — в мгновенном «прочтении» сценария противника и немедленной импровизации своего варианта «переговоров». Тактика «срыва сценария» может быть весьма эффективной, если вы сумеете точно сориентироваться в обстановке и безошибочно найти и осуществить тот вариант действий, против которого противник не сможет устоять. Но, разумеется, успех вам не гарантирован даже в том случае, если тактика сработала. Лучше не упускать из виду руки противника и быть готовым к активной обороне или побегу... Не стоит терять бдительности!

#### Список использованной литературы

1. Александрова Е. В. Социально-трудовые конфликты: пути разрешения. — М.: «Наука», 1993.
2. Васильюк Ф. Е. Психология переживания. — М. Мир, 1984.
3. Выготский Л. С. Конфликт и пути его разрешения. — М.: «Прогресс», 1985.
4. Григорьева Т. Г. «Основы конструктивного общения» М.: «Дело»: 1997.
5. Гришина Н. В. Если возникает конфликт. — Л., Питер, 1983.
6. Гришина Н. В. Психология конфликта. — М.: «Питер», 1996.

7. Дарендорф Р. Конфликт и свобода. — М. «Наука», 1974.
8. Дмитриев А. А., Кудрявцев С. В. Введение в общую теорию конфликта. — М.: «Наука», 1993.
9. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. -М.: «Наука», 1992.
10. Крогиус Н. В. Личность в конфликте. — Саратов, 1976.
11. Кучинский Г. М. Психология конфликта. — М. «Наука», 1987.
12. Лефевр В. А. Конфликтующие структуры. — М. Мир, 1991.
13. Лысихин И. Е. Духовные факторы возникновения и обострения конфликтных ситуаций. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. — М., 1995. — Вып. 9. — Ч. I.
14. Лысихин И. Е. Духовные факторы возникновения и обострения конфликтных ситуаций//Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технология разрешения. Вып. 9. Ч. 1.- М. «Наука», 1995.
15. Мастенбрук У. Управление конфликтом и развитие организации. — М. Академия, 1997.
16. Скотт Дж. Г. Конфликты, пути их преодоления. — Киев, 1991.
17. Скотт Г Джинни. Способы разрешения конфликтов./пер. с англ. — Киев: издат. об-во «Верзилин и К ЛТД», 1991.
18. Хасан Б. И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. — Красноярск, «Слово» 1996.

## Раздел 3. Методы оптимизации функциональных состояний спортсмена при стрессе

### 3.1. Стрессовые состояния спортсмена

#### 3.1.1. Понятие стресса

Наиболее характерным психическим состоянием, развивающимся под влиянием экстремальных условий жизнедеятельности, является стресс. Термин «стресс» объединяет большой круг вопросов, связанных с зарождением, проявлениями и последствиями экстремальных воздействий внешней среды, конфликтами и т. д.

Стресс — это реакция организма на адаптацию к кризисным жизненным ситуациям. Эта реакция в первую очередь отражается на психосоматике человека. Чем сильнее стресс, тем ярче проявляется психосоматика.

Понятие стресса было предложено Г. Селье. Ему удалось установить, что на неблагоприятные воздействия разного рода, например, страх, унижение, боль и многое другое организм отвечает однотипным комплексным реагированием вне зависимости от того, какой раздражитель действует на организм.

В своих исследованиях Г. Селье доказал, что стрессу характерны несколько стадий адаптации. Стадии стресса характерны для любого адаптационного процесса.

В первой фазе — фазе тревоги — как утверждает Г. Селье, осуществляется мобилизация защитных сил организма, повышающая его устойчивость. При этом организм функционирует с большим напряжением. Физиологическая первичная мобилизация проявляется, как правило, в следующем: кровь сгущается, отмечается увеличение печени или селезенки и т. д. К концу первой фазы отмечается работоспособность. Таким образом, стресс возникает тогда, когда организм вынужден адаптироваться к новым условиям, т. е. стресс неотделим от процесса адаптации.

Во второй фазе — фазе стабилизации или, как ее еще называют, максимально эффективной адаптации. Все параметры, выведенные из равновесия в первой фазе, закрепляются на новом уровне. Но если стресс продолжается долго или воздействующие стрессоры чрезвычайно интенсивны, то неизбежно наступает третья фаза — фаза истощения. При стрессовых воздействиях в кровь начинают выделяться определенные гормоны. Учащается ритм сердца. Повышается свертываемость крови, изменяются защитные свойства организма.

Вероятность возникновения стресса высока у людей с повышенным чувством тревожности, которая в условиях адаптации может проявляться в разнообразных реакциях, известных как реакция «тревоги».

**Виды стрессов.** Стрессы можно подразделить на:

- ✓ эмоционально положительные и эмоционально отрицательные;
- ✓ кратковременные и долгосрочные или, другими словами, острые и хронические;
- ✓ физиологические и психологические. Последние, в свою очередь, подразделяются на информационные и эмоциональные

**Стрессы** бывают **эмоционально отрицательные** и **эмоционально положительные**. Да-да, такие радостные события, как свадьба или выигрыш любимой команды, тоже, по сути, факторы стресса, вызывающие бурю эмоций и выброс адреналина. В случае эмоционально положительного стресса стрессовая ситуация непродолжительна и вы ее контролируете, обычно в этих случаях опасаться нечего: ваш организм сможет быстро отдохнуть и восстановиться после взрыва активности всех систем. Известны, правда, факты, когда сильные положительные эмоции у людей со слабым здоровьем приводили к серьезным последствиям, вплоть до инсультов и инфарктов, но это все-таки случаи уникальные

и мы их обсуждать не станем. Говоря «борьба со стрессом», «последствия стресса», будем иметь в виду эмоционально отрицательный тип стресса.

Различают **кратковременный (острый) и долговременный (хронический) стрессы**. Они по-разному отражаются на здоровье. Долговременный стресс несет более тяжелые последствия.

Для острого стресса характерны быстрота и неожиданность, с которой он происходит. Крайняя степень острого стресса — шок. В жизни каждого человека были шокирующие ситуации.

Шок, острый стресс почти всегда переходят в стресс хронический, долговременный. Шокковая ситуация прошла, вы вроде бы оправились от потрясения, но воспоминания о пережитом возвращаются снова и снова.

Долговременный стресс не обязательно является следствием острого, он часто возникает из-за малозначительных, казалось бы, факторов, но постоянно действующих и многочисленных (например, неудовлетворенность работой, напряженные отношения с коллегами и родственниками и т. п.).

**Физиологический стресс** возникает в результате прямого воздействия на организм различных негативных факторов (боль, холод, жара, голод, жажда, физические перегрузки и т. п.)

**Психологический стресс** вызывают факторы, действующие своим сигнальным значением: обман, обида, угроза, опасность, информационная перегрузка и т. п.

**Эмоциональный стресс** имеет место в ситуациях, угрожающих безопасности человека (преступления, аварии, войны, тяжелые болезни и т. п.), его социальному статусу, экономическому благополучию, межличностным отношениям (потеря работы, семейные проблемы и т. п.).

**Информационный стресс** возникает при информационных перегрузках, когда человек, несущий большую ответственность за последствия своих действий, не успевает принимать верные решения. Очень часты информационные стрессы в работе диспетчеров, операторов технических систем управления.

### 3.1.2. Психическое напряжение и перенапряжение спортсмена

Психическое напряжение, сопровождая любую продуктивную деятельность спортсмена, возникает как в тренировке, так и в соревнованиях, но имеет разную направленность. Напряжение в тренировке связано, главным образом, с процессом деятельности, с необходимостью выполнять все более возрастающую физическую нагрузку. В экстремальных условиях соревнований к этому напряжению добавляется психическое напряжение, определяемое целью достижения определенного результата. Условно напряжение в тренировке называют процессуальным, а в соревнованиях — результативным. Обычно эти виды напряжения проявляются не только в деятельности, но и до нее, с той разницей между ними, что процессуальное напряжение возникает непосредственно перед работой, а результативное может возникать задолго до соревнований. В процессуальном напряжении «работает» дальняя мотивация, ее результат отставлен в достаточно отдаленное будущее; в результативном напряжении мощно проявляет себя ближняя мотивация.

Высокие и продолжительные напряжения, особенно в условиях монотонных тренировочных занятий, могут оказать негативное влияние на спортсмена. Современная тренировка в спорте высших достижений использует такие высокие физические нагрузки, что нередко спортсмен оказывается в состоянии повышенного психического напряжения. Само по себе психическое напряжение — фактор положительный, отражающий активацию всех функций и систем организма, гармонично включающихся в деятельность и обеспечивающих ее высокую продуктивность. Однако если напряжение чрезмерно высоко, продолжительно и сопровождается страхом перед нагрузкой, плохими взаимоотношениями с окружающими, недостаточной мотивацией, неуверенностью в себе и т. п., оно перерастает в психическую напряженность, которая рассматривается уже как фактор отрицательный, поскольку свя-

зана с дисгармонией функций, избыточным и неоправданным расходом энергии, в первую очередь, нервной.

Психическое напряжение слабой степени не оставляет последствий и исчезает через несколько дней после максимальных нагрузок. Сильное и длительное перенапряжение может иметь отрицательные последствия через недели и даже месяцы. Оно может проявляться в неблагоприятных отношениях к окружающему и в своеобразных поведенческих актах.

**Стадии психического перенапряжения:** нервозность, порочная стеничность и астеничность. Существуют общие и специфические для каждой стадии признаки психического перенапряжения. Общие признаки: быстрая утомляемость, снижение работоспособности, расстройство сна, отсутствие чувства свежести и бодрости после сна, эпизодические головные боли. Специфические признаки характеризуют каждую стадию в отдельности.

**Нервозность.** На этой стадии психическое перенапряжение проявляется капризностью, неустойчивостью настроения, внутренней (сдерживаемой) раздражительностью, возникновением неприятных ощущений (мышечных, interoцептивных и др.). Вначале эти признаки проявляются нечасто и выражены неярко. Когда проявляется капризность, спортсмен остается организованным, дисциплинированным, как всегда качественно выполняет задание тренера, но периодически выражает недовольство то заданием, то тоном обращения, то бытовыми условиями и т. д. Это проявляется в мимике и жестах, «ворчании». Такого рода капризы можно рассматривать как своеобразную адаптацию спортсмена к возрастающим нервно-психическим напряжениям. Однако оставлять их без внимания нельзя. Тренер должен проявить тонкий педагогический такт в общении со спортсменом. Не следует потакать капризам, так как это создает условия для их дальнейших проявлений, но и не надо пресекать их резко, поскольку это может привести к конфликтам; умение мягко корректировать капризы помогает спортсмену сдерживать их, так как он их осознает.

Неустойчивость настроения проявляется в быстрой смене, неадекватности реакции. Незначительный успех вызывает бурную радость, которая, однако, быстро сменяется негативным отношением к окружающему.

Внутренняя раздражительность чаще всего выражается в мимике и пантомимике, но не проявляется в поведенческих актах.

Неприятные (иногда болезненные, но быстро проходящие) ощущения в определенной мере являются оправданием спортсмена в случае, когда он отказывается выполнять какие-то задания или неудачно выступает в соревнованиях. Жалобы на эти ощущения надо мягко, но неуклонно пресекать.

Появление этих признаков психического напряжения в наиболее нагруженные периоды тренировки можно считать закономерным. Однако они должны насторожить всех, кто общается со спортсменом, и, в первую очередь, тренера. Для нормализации психического состояния спортсмена необходимо выяснить причину повышенного напряжения, возможно, временно изменить задачи тренировки и соревнований, целенаправленно организовать досуг, использовать методы психорегуляции.

**Порочная стеничность.** Ее признаки: нарастающая, несдерживаемая раздражительность, эмоциональная неустойчивость, повышенная возбудимость, беспокойство, напряженное ожидание неприятностей.

Нарастающая, несдерживаемая, часто неадекватная раздражительность выражается в том, что спортсмен все более и более утрачивает самообладание, проявляет гневность, направляя ее на товарищей, на тренера, на совершенно случайных людей; какое-то время он еще пытается объяснить причины своего гнева, а затем теряет самокритичность, все реже испытывает угрызение совести по этому поводу; становится нетерпимым к недостаткам окружающих людей.

Эмоциональная неустойчивость приводит к резким колебаниям работоспособности, к еще более, чем на первой стадии, выраженной неустойчивости настроения. Даже мелкие

жизненные коллизии вызывают повышенную возбудимость и неадекватные реакции. Повышенная возбудимость может стабилизироваться.

Внутреннее беспокойство и напряженное ожидание неприятностей выражается в том, что спортсмен воспринимает как отклонение от нормы, как сигнал возможного неуспеха то, что казалось раньше естественным, само собой разумеющимся.

У некоторых спортсменов стадия порочной стеничности бывает настолько кратковременна и неярко выражена, что можно говорить о переходе первой стадии сразу в третью.

**Астеничность.** Ее признаки: общий депрессивный фон настроения, тревожность, неуверенность в своих силах, высокая ранимость, сенситивность. На этой стадии психического перенапряжения ставится под сомнение запланированный результат, возможность выигрыша даже у слабых противников, предсоревновательные тренировочные результаты интерпретируются в пессимистических, не предвещающих успеха тонах. Возможно появление страхов.

Общий депрессивный фон настроения выражается в подавленности, угнетенности, заторможенности, ослаблении проявления привычных желаний, отсутствии бодрости и жизнерадостности, снижении мотивации деятельности.

Тревожность выражается в нарушении внутреннего психического комфорта, переживании беспокойства или даже страха в ситуациях, ранее относительно безразличных для спортсмена.

Неуверенность в своих силах является следствием возникновения мыслей о несоответствии своих возможностей поставленной цели, что в крайних случаях приводит к отказу от достижения цели и уходу из спорта.

Высокая ранимость, сенситивность выражается в том, что спортсмен очень чутко реагирует на малейшее недоброжелательство в отношениях, на изменение режима тренировочных занятий, задач соревнований. Его могут раздражать резкие звуки, яркое освещение, жесткая постель и многое другое, чего раньше он не замечал. В этом случае нужен дополнительный отдых, щадящий режим.

Знание признаков психического перенапряжения позволяет тренеру вносить коррективы в тренировочный процесс сообразно с динамикой психических состояний спортсмена. Спортсмен, в свою очередь, должен понимать необходимость пережить это состояние, так как нередко, только пройдя через него, можно надеяться на улучшение спортивных результатов.

### 3.1.3. Тревога, страх, стресс

Многозначность в понимании тревоги как психического явления связана с тем, что различные исследователи используют термин «тревога» в различных значениях. Комментируя недостаточную согласованность в описаниях тревоги, Эпштейн приводит старинную индийскую притчу: каждый из мудрых, но слепых индусов представлял слона по-своему, так как касался только определенной, ограниченной части тела животного. Достигнуть согласия в определении этого понятия гораздо труднее, чем слепцам представить слона. Достаточно сказать, что исследователи слона говорили на одном языке, а исследователи тревоги часто используют совершенно различную терминологию в своих работах.

Основной причиной многозначности и смысловой неопределенности в концепциях тревоги является то, что термин используется, как правило, в двух основных значениях, которые взаимосвязаны, но относятся все-таки к совершенно различным понятиям. Чаще всего термин «тревога» используется для описания неприятного по своей окраске эмоционального или внутреннего состояния, которое характеризуется субъективными ощущениями напряжения, беспокойства, мрачных предчувствий, а с физиологической стороны — активацией автономной нервной системы. Состояние тревоги (СТ) возникает, когда индивид воспринимает определенный раздражитель или ситуацию как несущие в себе актуально или потенциально элементы опасности, угрозы, вреда, травмы, проигрыша и пр. Состоя-

ние тревоги может варьировать по интенсивности и изменяться во времени как функция уровня стресса, которому подвергается индивид.

Термин «тревога» или, точнее, «тревожность» используется также для обозначения относительно устойчивых индивидуальных различий в склонности индивида испытывать это состояние. В этом случае тревожность означает черту личности. Тревожность как черта, или личностная тревожность (ЛТ), не проявляется непосредственно в поведении. Но ее уровень можно определить исходя из того, как часто и как интенсивно у индивида возникают состояния тревоги. Личность с выраженной тревожностью, например, невротическая личность, склонна воспринимать окружающий мир как заключающий в себе угрозу и опасность в значительно большей степени, чем личность с низким уровнем тревожности. Следовательно, индивиды с высоким уровнем тревожности более подвержены влиянию стресса и склонны переживать состояния тревоги большей интенсивности и значительно чаще, чем индивиды с низким уровнем тревожности.

Можно еще раз подчеркнуть: исследователи тревоги едины во мнении о том, что именно стресс порождает состояние тревоги; кроме того, можно отметить все большее согласие в том, что в активации тревоги (впрочем, как и других эмоциональных состояниях) решающую роль играют когнитивные факторы, т.е. особенности восприятия, состояние ума и мышления в процессе оценивания ситуаций. Когнитивные оценки опасности, по-видимому, являются первым звеном в возникновении состояния тревоги, а когнитивная переоценка определяет интенсивность таких состояний и их устойчивость во времени. Концепция тревоги как процесса должна включать следующую последовательность компонентов: стресс — восприятие угрозы — состояние тревоги.

Поскольку возрастание состояния тревоги переживается индивидом как неприятное, болезненное, постольку когнитивные и поведенческие реакции, включенные в это состояние, несут функцию минимизации возникающего дискомфорта. Возникший процесс тревоги сопровождается процессом переоценки стрессовых условий. Эта переоценка способствует выбору соответствующих перекрывающих механизмов, облегчающих переживание стресса, а также активации некоторых механизмов типа избегания, выводящих индивида из ситуации, вызывающей тревогу.

Если же возможности преодолеть или избежать стресс не существует, включаются механизмы психологической защиты, функция которых состоит в уменьшении состояния тревоги. Эти механизмы: подавление, отрицание, проекция и другие — искажают восприятие стимула, вызывающего тревогу. Итак, состояние тревоги влечет за собой такую последовательность реакций: состояние тревоги — когнитивная переоценка — механизмы психологической защиты (перекрытия, подавления, вытеснения или избегания).

**Процессуальные определения страха и тревоги.** Чтобы понимание тревоги как процесса стало более ясным, разберем традиционное различие страха и тревоги. Термин «страх» используется обычно для описания процесса, включающего эмоциональную реакцию, связанную с антиципацией определенного ущерба вследствие реальной объективной опасности, присутствующей во внешнем окружении индивида. Определяющей характеристикой страха является то, что интенсивность эмоциональной реакции пропорциональна величине опасности, вызывающей ее. Термин же «тревога» традиционно используется для описания эмоциональной реакции, которая обычно рассматривается как «беспредметная», потому что стимулы или условия, порождающие ее, неизвестны. Особенностью тревоги является то, что интенсивность эмоциональной реакции на стрессовую ситуацию непропорционально выше величины объективной опасности. Таким образом, понятия страха и тревоги относятся к эмоциональным реакциям или состояниям, которые вызываются различными процессами.

Хотя оба понятия связаны с описанием и объяснением определенных видов эмоциональных реакций, проблема выявления и сопоставления особенностей реакций, которые характеризуют соответствующие эмоциональные состояния, до настоящего времени не привле-

кала достаточного внимания исследователей. Действительно, чаще всего предполагается, что состояния страха и тревоги идентичны, и возникает мнение, что основное различие между ними обуславливается источником стресса и процессами, которые их порождают. Поэтому, когда страх и тревога различаются именно таким образом, эти понятия оказываются значимыми только при применении конкретных методов, дающих информацию одновременно по эмоциональному состоянию, его источнику и когнитивным структурам, опосредующим их.

Другие определения тревоги. Фрейд различал объективную, или предметную, тревогу и невротическую, или беспредметную, тревогу, источник которой находится скорее во внутреннем, чем во внешнем мире. Источник невротической тревоги, по Фрейду, — подавленные индивидом еще в детстве сексуальные и агрессивные влечения. Активация невротической тревоги включает следующую цепь психических проявлений: внутренние импульсы — внешняя опасность (наказание) — объективная тревога — подавление — частичная ломка от подавления — производные от внутренних импульсов — восприятие угрозы — невротическая тревога.

Лазарус и Аверилл определяют тревогу как «эмоцию, основанную на оценке угрозы; эта оценка влечет за собой символические элементы, элементы антиципации и неопределенности... тревога возникает тогда, когда когнитивные системы затрудняют для личности полноценные отношения с внешним миром». Это определение тревоги дает нам представление о комплексном процессе, включающем: стресс, когнитивную оценку угрозы, последующую переоценку, механизмы перекрытия, преодоления стресса и эмоциональную (стрессовую) реакцию. Процесс характеризуют определенные поведенческие и физиологические проявления. Однако доминирующими являются когнитивные компоненты.

Исследования явлений тревоги у спортсменов, несомненно, должны опираться на понимание тревоги как процесса, но сами процессуальные определения тревоги вызывают три значительные сложности. Во-первых, процесс тревоги сам по себе достаточно сложен и включает ряд компонентов. Характерно, что те процессуальные компоненты, которые представляют интерес для теоретиков, включаются в их определения, а остальные, как правило, игнорируются. Во-вторых, большие трудности встречаются при сопоставлении и интеграции результатов — исследований, основанных на процессуальных определениях тревоги, — потому что каждый исследователь в свои определения включает различные компоненты процесса тревоги. В-третьих, привычная терминология становится все менее приемлемой для описания основных компонентов тревоги как процесса. Рассмотрим эту проблему более детально.

**Тревога как процесс и состояние.** Даже в тех случаях, когда исследователи включают одни и те же компоненты в процессуальные определения тревоги, они часто используют различные термины, определяющие эти компоненты. Конечно, теоретики должны иметь определенный диапазон интерпретации в определениях тревоги в рамках концепции, как это традиционно принято в психологических разработках, но все же терминологические концепции в целом должны быть предпосылкой достижения соглашения в использовании дескриптивных структур, что совершенно необходимо в исследовании явлений тревоги.

Для иллюстрации этого положения рассмотрим термины «стресс» и «состояние тревоги». Основываясь на обширном обзоре исследований по тревоге и моторному поведению, Мартене (1971) утверждает, что психологический стресс в соответствии с концепцией Кофи и Эппли (1964) представляет собой субстанциональной синоним понятия состояния тревоги по Спилбергеру. Каррон (1971) также приравнивает стресс к состоянию тревоги, ссылаясь на работу Лазаруса с соавторами (Лазарус, 1966; Лазарус, Оптон, 1966). В контексте рассмотрения тревоги как процесса, относя стресс и состояние тревоги к одним и тем же процессуальным компонентам, оба явления можно описать в рамках одной и той же концепции; при этом для обозначения понятия достаточно будет одного термина. Но не в этом дело. В стрессе и состоянии тревоги отражается фундаментальное различие

между характеристиками тревоги как эмоционального состояния и стимулами, порождающими его (стрессорами).

При описании тревоги как процесса существенным является не только отчетливое разделение понятий стресса и состояния тревоги, но и акцентирование внимания на понятии угрозы как психологической реальности (Спилбергер, 1971). В свое время мы предложили использовать термины «стресс» и «угроза» для обозначения различных аспектов временной последовательности событий, проявляющихся в состоянии тревоги. Понятие «стресс» должно использоваться для соотнесения с условиями стимулами, порождающими стрессовую реакцию, с факторами, вызывающими эмоциональные реакции, а также с моторно-поведенческими и физиологическими изменениями. Стресс может пониматься так же как промежуточная переменная и в собирательном смысле для отображения всей сферы исследования.

В этой статье термин «стресс» предлагается использовать для обозначения степени распространения или величины объективной опасности, связанной со свойствами раздражителя в данной ситуации. Иначе говоря, термин «стресс» должен использоваться исключительно для обозначения условий окружающей среды, которые характеризуются определенной степенью физической или психологической опасности. Эти условия могут иметь спонтанно возникающие вариации в реальных условиях, а также специально контролируемые переменные в экспериментальных условиях. Такое определение стресса, очевидно, более ограничено, но в то же время более точно, чем то, которое используется в настоящее время.

Ситуации, которые объективно признаются стрессовыми, большинство людей оценивают как угрожающие. Являются или не являются они таковыми для каждого отдельного индивида — это зависит только от субъективной оценки ситуации. Более того, ситуации, обычно относимые к нестрессовым, могут быть оценены субъектом как потенциально угрожающие.

Таким образом, в противоположность понятию «стресс», отражающему объективные свойства стимулов, характеризующих ситуацию, термин «угроза» должен использоваться для описания субъективной (феноменологической) оценки индивидом ситуации как заключающей в себе физическую или психологическую опасность для него. Несомненно, оценка ситуации в качестве опасной или угрожающей будет зависеть от индивидуальных различий в способностях, умениях, свойствах личности, а также от специфики личного опыта индивида в переживании подобных ситуаций.

Термин «состояние тревоги» должен использоваться для отражения эмоционального состояния или определенной совокупности реакций, возникающих у индивида, воспринимающего ситуацию как лично угрожающую, опасную, безотносительно к тому, присутствует или отсутствует в данной ситуации объективная опасность. Если индивид оценивает ситуацию как угрожающую, то, вероятно, он начнет переживать возрастание интенсивности состояния тревоги, представляющее собой негативное по окраске эмоциональное состояние, включающее чувство напряжения, опасения, беспокойства и сопровождаемое повышением активности автономной нервной системы. Интенсивность и длительность состояния тревоги будут определяться величиной воспринимаемой угрозы, а также уверенностью в восприятии ситуации как угрожающей. Иначе говоря, состояние тревоги спортсмена может быть определено наиболее полноценно на основе свойств составляющих его реакций.

Измерение тревоги как состояния или личностной черты. Разные люди по-разному склонны к тревоге, т.е. восприимчивости различных видов стресса. Поэтому всеобъемлющая теория тревоги должна включать в себя и понятие тревоги как личностной черты. Индивидуальные различия по личностной тревожности выводятся из частоты и интенсивности проявлений состояния тревоги во времени. Общие критерии свойства тревожности по опроснику Тейлор (1953) — шкале тревоги ИПАТ (Кэттелл и Шейер, 1963) и шкале реак-

тивной и личностной тревожности (ШРЛТ) — в большой степени коррелируют друг с другом. Эти методы предназначены для измерения склонности испытывать состояние тревоги в различных ситуациях, связанных с социальными взаимодействиями людей. Индивиды, характеризующиеся высокими показателями тревожности, более предрасположены испытывать повышение состояния тревоги в тех ситуациях, которые несут в себе угрозу для их самооценки: особенно в ситуациях межличностных отношений, в которых оценивается их личностная адекватность (Спилбергер, 1966, 1971).

Показатели предсоревновательной тревожности коррелируют с оценками общей личностной тревожности и, по-видимому, отражают специфический тип тревожности как свойства. Поскольку индивиды, характеризующиеся высокими показателями по шкале предсоревновательной тревожности, обычно ухудшают качество выполнения различных действий в ситуациях типа экзамена, можно считать, что эти шкалы измеряют индивидуальные различия в предрасположенности испытывать повышение состояния тревоги в ситуациях оценки личностной адекватности.

В таких ситуациях индивиды с высокими показателями по шкале предэкзаменационной тревожности склонны проявлять персонализированные эгоцентричные реакции, которые создают помехи для адекватного поведения. Можно предположить, что эти «эгокритические» реакции стимулируют состояния тревоги, вызываемые, в свою очередь, высокой предсоревновательной тревожностью при действии соревновательного стресса.

В целом ситуационно-специфические критерии тревожности как свойства являются более надежными в прогнозе возникновения и возрастания состояния тревоги в определенных видах стрессовых ситуаций, чем критерии общей личностной тревожности.

В ряде исследований обнаружено, что предрасположенность к боязни относительно независима от тенденции к возрастанию состояния тревоги в присутствии физической опасности. Индивидуумы с невротическими синдромами характеризуются высокими показателями по личностной тревожности, но не отличаются от индивидуумов с низкими значениями по этому свойству, если оценивать их предрасположенность к угрозе физической опасности. Умеренные взаимосвязи обнаружены между показателями общей личностной тревожности и показателями, предназначенными для выявления индивидуальных различий в проявлениях тревоги в социально значимых стрессовых ситуациях (например, при публичных выступлениях или при выполнении тестов). Общим элементом, который, по-видимому, опосредует такого рода взаимосвязи, является фактор угрозы — «Я» или угроза самооценке.

Другими важными переменными, которые должны учитываться в общей теории тревоги, являются природа и величина стресса, когнитивные компоненты, включающие оценку и повторные переоценки стрессовой ситуации как угрожающей, механизмы перекрытия, преодоления стресса, поведение избегания и механизмы психологической защиты, направленные на снижение состояния тревоги и защиту личности от угрожающих стимулов. Как отмечалось ранее, некоторые теоретики стресса рассматривают эти переменные в качестве составляющих тех фундаментальных аспектов тревоги, которые конституируют определение тревоги как процесса.

Прогресс в исследовании тревоги в значительной степени зависит от терминологического согласия ученых, способствующего лучшему пониманию исследователями описания тревоги как процесса. Терминологический аспект связан с разработкой терминов для описания физиологического, поведенческого и феноменологического аспектов тревоги.

### **3.1.4. Спортивные страхи, двигательные дисгармонии и двигательные неврозы**

Спортивная деятельность отличается рядом специфических особенностей. Она связана с:

1. Проявлением мышечной активности в различных формах при выполнении специальных физических упражнений;
2. Специальной систематической тренировкой, в процессе которой усваиваются и совершенствуются определенные двигательные навыки и развиваются необходимые для

занятий данным видом спорта физические качества (сила, выносливость, быстрота, ловкость движений) и волевые черты характера (смелость, решительность, инициативность, воля к победе и др.);

3. Достижением наивысших результатов в определенном виде физических упражнений;
4. Спортивной борьбой, которая приобретает особо острый характер во время спортивных соревнований, являющихся, как и систематическая тренировка, обязательной составной частью спортивной деятельности;
5. Психологическими нагрузками в стрессовых ситуациях (предстартовая лихорадка, соревновательные страхи, переживание поражения)

Привычка мгновенно преодолевать любые отрицательные эмоции должна воспитываться с самых первых шагов их тренировочной и соревновательной деятельности. Цель — формирование ощущения уверенности.

Поэтому после любой неудачи, даже допустив грубую ошибку при выполнении какого-либо движения, необходимо сразу же сказать самому себе: «Ничего страшного! Все равно преодолею! Все равно буду делать правильно. Делать на отлично!». Только такая уверенность в своих силах, мгновенно противопоставленная неожиданно возникшему чувству страха, позволит затушить его.

К сожалению, далеко не всегда спортсменам удается самим правильно разобраться в причинах возникновения двигательных дисгармоний или невроза. Ведь даже опытные тренеры нередко обнаруживают свою некомпетентность в решении этих вопросов.

Дело в том, что в момент совершения того или иного неточного движения нередко возникает чувство опасения: вдруг ошибка повторится, вдруг не смогу выполнить нужное движение хорошо? В одних случаях такое опасение субъективно даже не замечается, в других оно становится частой помехой, но может перерасти в чувство отчетливого страха. Особенно легко страх возникает, когда выполнение того или иного элемента спортивной техники связано с риском получения травмы. Например, при завершении соскока с перекладины у гимнастов, прыжке на лыжах с трамплина, или в воду с 10-метровой вышки, или при атакующих и защитных действиях в любом виде единоборств и т. д. Страх нередко появляется и в тех случаях, когда крайне необходимо показать высокий результат, но нет уверенности, что он будет достигнут.

В редчайших случаях страх помогает соревнующимся делать свое дело успешно. Как правило, он мешает, сковывает спортсменов. А вредит он тем, кто не защищен прочным чувством уверенности. Лишь высокая уверенность в самом себе дает силы, препятствующие разрушающему воздействию страха. Когда же нет спасительной уверенности в том, что удастся все преодолеть, нередко начинает формироваться своеобразный психофизический феномен, имя которому — «порочный круг». Суть его в том, что страх перед неудачей мешает чаще всего выполнить хорошо нужное действие (например, штрафной бросок в баскетболе), а плохо выполненное движение невольно усиливает чувство страха, что ошибка может повториться. Усилившийся страх способствует повторению ошибки, которая еще более закрепляет чувство страха перед данным элементом спортивной техники.

Так, постепенно формируясь, замыкается «порочный круг», а спортсмены, оказываются в его плену. Подобные нарушения, проявляющиеся в том, что человек теряет способность выполнять качественно те или иные движения, формируют **«двигательный невроз»**.

Невроз — это функциональное расстройство психофизической деятельности, которое развивается после воздействия на нервнопсихическую сферу каких-либо вредных факторов (например, эмоциональное потрясение, сильное переутомление и т. п.). При неврозах не происходит гибели нервных клеток головного мозга, они лишь начинают плохо функционировать. Поэтому невротические отклонения от нормы обратимы, то есть могут быть ликвидированы. А скорость возвращения к норме зависит от тяжести невроза, особенностей личности спортсмена и мастерства специалиста, взявшегося ликвидировать невроз.

У людей спорта двигательные неврозы очень часто имеют весьма характерную особенность — спортсмены не испытывают чувства страха, уверяют, что ничего не боятся, и просто недоумевают, почему не могут хорошо выполнить то, что еще недавно делали вполне успешно. Или объясняют свои неудачи различными внешними обстоятельствами, например, такими, как плохие отношения с тренером, некачественная амуниция, несправедливое судейство и т. п. Следовательно, страх при двигательных неврозах у спортсменов уходит в глубины подсознания и проявляется неожиданно, особенно в условиях высокозначимых состязаний, буквально «ломая» соревнующегося. В обычной же жизни такие спортсмены вполне справляются со своими повседневными обязанностями — успешно учатся или работают, не предъявляя жалоб на свое нервно-психическое состояние, то есть чувствуют себя вполне здоровыми.

Тяжелые двигательные неврозы, лишаящие спортсменов возможности заниматься своим делом, встречаются сравнительно редко. Но мелкие погрешности в движениях (так называемые **«двигательные дисгармонии»**) наблюдаются весьма часто. И неизвестно, пройдут ли они сами по себе, будут ли ликвидированы благодаря помощи тренера или другого специалиста или в какой-то несчастливый день перейдут в выраженный двигательный невроз со всеми тяжкими последствиями. Вот почему так важно как можно скорее работать со страхами спортсмена.

### 3.1.5. Стресс соревнования

**Интенсивность и точность как источник стресса.** Проявление максимальных физических усилий связано с различной степенью психической нагрузки. Максимальное приложение силы или проявление выносливости требует значительных затрат нервно-психической энергии. С помощью приведенной ниже шкалы различные виды спорта можно сравнивать по величине усилий, которые затрачивает спортсмен в процессе деятельности.

**Простое целостное усилие, требующее преимущественного проявления силы.** В качестве примеров можно привести толкание ядра, броски на дальность в бейсболе, удары в боксе и броски в борьбе.

**Простое целостное усилие, требующее преимущественного проявления выносливости.** Вопреки широко распространенному мнению, в спорте редко встречаются двигательные задачи, требующие «чистой» выносливости, поскольку это потребовало бы от спортсмена бега до изнеможения или многократных действий до отказа. Однако плавание и различные виды бега все же требуют от спортсмена длительных усилий. Правда, в этих видах решаются довольно несложные двигательные задачи. В качестве примеров можно привести плавание на 1500 м и бег на 5000 м и более, включая и марафон.

**Отдельные умеренно сложные усилия, требующие проявления силы.** В ряде достаточно сложных технически видов спорта спортсмену приходится также проявлять максимум скорости, мощности и силы. К таким видам спорта относятся метание диска и молота, тяжелоатлетическое многоборье, удары в боксе, захваты и броски в борьбе.

**Сложнокоординированные движения и навыки, где требования к проявлению мощности, скорости и выносливости сведены к минимуму.** Сюда относятся ритмическая гимнастика, теннис, бадминтон (за исключением длительных матчей), бокс с укороченными раундами и другие виды спорта, которые требуют от участников высокого мастерства.

**Максимальная точность и силовая выносливость.** Во многих видах спорта для успешного выступления требуется высокая степень владения сложными двигательными навыками и максимальное проявление мощности и выносливости. В качестве примера можно привести спортивные игры (европейский и американский футбол, регби), в которых действия игроков достаточно сложны, требуют проявления мощности и силы, а если игра достаточно напряженная и длительная, то и выносливости. В этих видах спорта участники испытывают действие стресса, связанного с необходимостью приложения максимума усилий и выполнения точности ударов.

Уровень переживаемого стресса, связанного с физическим усилием и точностью выполнения движений, можно представить в виде шкалы:

<b>Усилие — точность</b>	Простое целостное усилие (мощность)	Целостное усилие (мощность)	Усилие средней сложности, требующее силы и выносливости	Сложный навык; минимальное проявление силы	Максимальная точность, сила и скорость
<b>Примеры</b>	Начальная фаза атаки в американском футболе	Марафонский бег	Метание диска и молота	Теннис, бадминтон	Гольф, бокс, спортивные игры

Существуют и другие шкалы и параметры, с помощью которых можно оценить различные виды физических упражнений и соревновательной деятельности. Например, выполнение определенных упражнений может быть связано с довольно большим моторным стрессом, тогда как в других видах спортивной деятельности более выражен перцептивный стресс. К первой категории относятся виды упражнений, в которых способность спортсмена справляться с трудностями восприятия не имеет существенного значения. К видам спорта, в которых моторный стресс играет важную роль, относятся толкание ядра, прыжки в длину, спринт, бег на средние дистанции. Сенсорно перцептивные возможности спортсмена имеют важное значение в таких видах спорта, как теннис, фехтование, и в различных игровых и командных видах спорта.

Различные виды спорта можно классифицировать **по степени агрессивности**, которая допустима или поощряется в рамках существующих правил соревнований.

**Виды спорта, в которых спортсменам приходится то проявлять агрессивность**, то сдерживать свое поведение и действия, связаны с большим стрессом. Однако степень психического стресса в агрессивном виде спорта зависит от целого ряда факторов, в том числе и от характера спортивной деятельности, требующей проявления известной степени агрессивности спортсменом, а также от внутренне присущей потребности участника в агрессивных действиях, его способности направлять и контролировать проявление собственной агрессивности, от уровня его спортивного мастерства. На суд читателя предлагается следующая шкала оценки агрессивности.

**Поощрение непосредственной агрессивности.** Существуют многие виды спорта, в которых разрешается и поощряется проявление непосредственной физической агрессивности. В таких видах спорта, как бокс, американский футбол, борьба, с одной стороны, правила соревнований обеспечивают безопасность участников, а с другой — в них поощряется непосредственный физический контакт между спортсменами. Правда, в этих видах спорта от участника требуется проявление агрессивности строго в рамках правил: она допускается в чисто тактических целях.

**Ограничение агрессивности.** В американском и канадском футболе от участников требуется жесткий физический контакт на грани нарушения правил. В других видах спорта, где игроки могут проявлять агрессивность, допускаемую правилами (правда, больше в теории, чем на практике), значительно ограничивается непосредственный контакт с соперником. К таким видам спорта относятся европейский футбол, водное поло и баскетбол. Игроков учат вступать в единоборство, силовую борьбу, толкать противника и другими способами проявлять агрессивность, но обычно в пределах правил.

**Косвенная агрессивность по отношению к сопернику.** Существуют виды спорта, в которых спортсмен физически ощущает агрессивность со стороны соперника, но она, как правило, косвенная. Так, гандболист сильным и точным броском может ударить мячом своего соперника (или вратаря), волейболисты или теннисисты сильными ударами мяча также могут причинить боль друг другу. Подобное поведение часто характерно для игрока с повышенной агрессивностью.

**Агрессивность, направленная только на объекты.** В классификациях европейских психологов виды спорта, в которых агрессивность направлена только на объекты, называются «параллельными». Игрок в гольф может достаточно агрессивно ударить мяч, но его соперники лишь наблюдают эту агрессивность и непосредственно ее не ощущают.

**Отсутствие непосредственной или косвенной агрессивности.** Во многих видах спорта внешняя агрессивность по отношению к соперникам или объектам окружающей среды не наблюдается. Даже в таком эстетическом виде спорта, как фигурное катание, иногда спортсмены проявляют агрессивность в связи с монотонной и трудной тренировочной работой. Однако проявлять агрессивность по отношению к среде или соперникам у них нет возможности.

В отдельных видах спорта можно наблюдать различные формы непосредственной и косвенной агрессивности. Например, в американском футболе спортсмены могут проявлять косвенную агрессивность, направленную на объекты (удары ногами и броски), и непосредственную агрессивность по отношению к своему сопернику. В футболе и хоккее имеются одинаковые возможности как для прямой, так и для косвенной агрессивности. Игроки поочередно выполняют броски и удары, а также вступают в непосредственный жесткий контакт и силовое единоборство с соперником.

**Тревога и соревновательная успешность.** При изучении состояний тревоги и стресса в спорте распространен традиционный подход: состояние спортсмена (переживания, самочувствие и т. п.) анализируется с точки зрения приписываемых и переживаемых спортсменами угроз. Среди теоретиков спорта чрезвычайно популярен тезис о том, что состояние тревоги затрудняет деятельность спортсмена, снижает его достижения, но в реальности все часто бывает наоборот. Именно состояние тревоги мобилизует спортсмена на выдающиеся достижения.

Хорошо подготовленный спортсмен находится перед выполнением задания как бы в состоянии «перед взрывом энергии». Старт ожидается с нетерпением, и этого состояния субъективно желает большинство спортсменов, но «сгорает» в предстартовой лихорадке или неопытный спортсмен, или спортсмен со слабой нервной системой. С точки зрения предстартовых переживаний спортсменов с сильной нервной системой можно с большим приближением утверждать, что напряженность и стресс для них связаны с ощущением «комфорта психологического функционирования». Условия этого «комфорта» создают механизм сознательного контроля своей тревоги (locus of control). В спортивной деятельности исключительно сильны внешние влияния и управление. «Суровый климат» спорта требует скорее давления сильных сигналов, чем «свободного климата, независимости, благосклонности». Такой климат, согласно Роджерсу, благоприятствует творчеству людей с волевыми чертами характера.

Все сказанное выше заставляет задумываться над многими аспектами проблемы состояния тревоги в спорте. Возникает впечатление, что в поисках зависимости между состоянием тревоги и успешностью выполнения действий спортсменов (соревновательным результатом) определенную роль играют представления о том, что напряженность имеет функцию «самостоятельного энергетического источника», т. е. мнение о том, что психическая напряженность есть своего рода источник активации спортсмена.

Однако из рассмотрения результатов исследований и наблюдений за деятельностью спортсменов следует, что:

- 1) наряду с действительными состояниями тревоги существуют и состояния симулируемые;
- 2) успешно действовать могут и те спортсмены, состояние которых определяется как неприятное, неудобное, т. е. состояние тревоги;
- 3) уровень психической напряженности у отдельных спортсменов не является постоянной величиной, на него влияет ситуация;
- 4) оптимально действовать могут спортсмены с разным уровнем тревоги;

- 5) выводы исследований нередко противоречивы;
- 6) более углубленные размышления подводят к допущению довольно сильной зависимости между эмоциональностью человека и эффективностью его деятельности;
- 7) состояние тревоги в спорте бывает также состоянием субъективно желательным, и это один из наиболее интересных моментов.

В естественных условиях спортсмен включен в систему взаимодействий, подготавливающих его к выполнению задания. При этом доминирует действие, ориентированное на выполнение задания. Это устранение помех, возобновление попыток. Это также возрастание интенсивности реакции, улучшение ориентационных процессов, модификация способа действия и др. Наряду с поведением, специфичным для спортивного действия, возникают состояния и реакции, прямо не связанные с реализацией задания или цели соревнования. Это прежде всего усиленные процессы антиципации, приписывание угрожающего влияния разным ситуациям, создающим тревогу и эмоциональную напряженность. Проявляется и поведение, сходное с защитными реакциями (по типу вытеснения или подавления тревоги), что ухудшает самочувствие спортсмена.

Состояние тревоги тесно связано с индивидуальными особенностями восприятия угрозы. Угроза понимается как утрата безопасности, некоторая деформация, т. е. как обстоятельства, предвещающие нежелательные воздействия или лишение чего-либо. Иначе говоря, понятие угрозы является сигналом о возможных неприятностях.

Спортсмен своим умом и мышлением сам строит ситуацию угрозы, что зависит от особенностей его восприятия реальных ситуаций, — один видит в ней угрозу, другой нет. Исследования показывают, что нарушения в спортивной деятельности зависят от субъективного переживания ситуации угрозы и типа нервной системы. «Субъективно построенная угроза» может иметь различную длительность и значимость для спортсмена. Было обнаружено, что стимулировать и угнетать спортивную деятельность могут как угрожающая, так и неугрожающая ситуации.

Особенности деятельности во многих видах спорта поддерживают состояние угрозы, что привлекает в эти виды спорта людей, жаждущих этих острых угрожающих переживаний, — например, парашютный спорт, фристайл, автогонки и пр. Отмечено, что при условии автоматизации соревновательной деятельности происходит «приостановка» восприятия угрозы или ее «износ». Если в этих условиях автоматически выполняемое действие нарушается сознанием, есть основание искать причины этого нарушения в психике спортсмена.

Из анализа спортивной практики следует, что выбор приемов техники «борьбы со стрессом (угрозой)» есть всегда выбор в ситуации борьбы мотивов: с одной стороны, сильное стремление к участию в деятельности, с другой — сильное стремление избавиться от состояния дискомфорта. Стремление спортсмена к участию в состязательной деятельности так сильно, что отказ от старта не снимет психической нагрузки, — наоборот, она возрастает — и спортсмен в этом случае понесет более значительные «психологические затраты».

Таким образом, если тренер хочет использовать стресс для активизации спортсмена, то необходимо вызывать или поддерживать его в определенных типах действий. Поддержание психологического стресса (в значении поддержания состояния угрозы на оптимальном уровне) для получения высоких результатов применяется в практике спорта довольно часто.

**Подготовленность и готовность к соревнованиям.** Чтобы выполнить какую-то работу, надо знать что делать и как действовать, надо мочь и уметь принять решение, определить момент начала деятельности, произвести необходимые операции, выполнив при этом нужные двигательные действия. Так в любом деле, тоже и в спорте.

Спортсменам, чтобы прыгнуть в длину за 8 метров, чтобы поднять штангу за 200 килограммов, чтобы сделать тройное сальто или четырехоборотный пируэт, чтобы пробежать 100 метров быстрее, чем за 10 секунд, а 42 километра 195 метров (марафон) быстрее, чем за два с половиной часа, надо быть очень и очень здорово подготовленными. Но чтобы это сделать в нужный момент, стартуя на ответственных официальных соревнованиях, мало быть хорошо

подготовленным, нужно еще и быть готовым. Подготовленным и готовым ... Не одно ли это и то же? Нет, не одно. Разграничим понятия «подготовленность» и «готовность».

Быть подготовленным к двигательной деятельности значит иметь возможность такую деятельность осуществлять. Для этого надо, чтобы соответствующим образом у человека могли работать сердце, легкие, печень, почки и многие другие внутренние органы, обеспечивающие его энергетический потенциал; надо, чтобы его мышцы могли выполнять движения с необходимой силой и быстротой и так долго, как это требуется; надо, чтобы нервные импульсы, управляющие работой внутренних органов и мышц, были точными и своевременными; надо, чтобы психические процессы — ощущения, восприятия, представления, мышление (о них и об их роли в спорте мы еще будем говорить) — вовремя запускали систему движений, тонко ее контролировали и, когда нужно, останавливали. Исходя из сказанного, подготовленность можно определить так:

Подготовленность — уровень развития энергообеспечивающих систем организма, регуляторных функций нервной системы и психики, физических и двигательных качеств, позволяющих осуществлять специфическую двигательную спортивную деятельность. Подготовленность достигается в процессе спортивной тренировки, в ходе длительного спортивного совершенствования.

**Подготовленность**, соответствующая возможности достижения спортсменом определенного соревновательного результата, — необходимое, но недостаточное условие успешности его выступления в соревновании. Поясню это самым незатейливым примером.

Предположим, легкоатлет-бегун на средней дистанции был вполне подготовлен к тому, чтобы пробежать 1500 метров быстрее (или, как говорят в спорте, «из»), чем за 4 минуты. О его подготовленности свидетельствовало время пробегания им этой дистанции на тренировке: он неоднократно показывал результат в пределах 3 минут 50–56 секунд. Но нашему бегуну не повезло: за два дня до соревнований он простудился — насморк, кашель, не дышались. (Заметим в скобках, что спортсмены часто заболевают, когда они хорошо подготовлены, то есть находятся «на пике спортивной формы».) Сможет ли он показать в соревновании результат, к которому подготовлен, если даже решится стартовать? Вряд ли — хоть и подготовлен, но в данный момент из-за простуды не готов.

Под **готовностью к соревнованиям** будем понимать состояние спортсмена в точно отмеренный по шкале времени период, способствующее полному проявлению его подготовленности, то есть реализации всех его возможностей в предстоящем конкретном соревновании.

И подготовленность и готовность — явления сложные, складывающиеся из многих составных частей (компонентов).

В теории и практике спортивной тренировки выделяют разные виды подготовки: физическую, техническую, тактическую, психологическую — с их помощью формируются соответствующие компоненты подготовленности.

### 3.1.6. Стресс проигрыша

Отношение к неудаче формируется в процессе переживания значимого поражения. В практике спорта часто встречается ситуация, когда при поражении спортсмена окружающие настаивают на уменьшении глубины его переживания: «Не переживай, это ерунда!». Такая позиция может пагубно сказываться на личном опыте спортсмена, особенно ребенка. Ситуацию нужно эмоционально пережить и извлечь тот опыт, который делает человека сильнее (взрослее). Извлечь полноценный опыт можно, если включить эмоциональное переживание. Одна только рациональная оценка ситуации не дает этого опыта.

Спортсмену необходимо от 2–3 до 48 часов на самостоятельное переживание ситуации проигранных соревнований. Самостоятельное переживание предполагает различные условия: для кого-то вообще в одиночестве, для других в присутствии человека, понимающего, но не пытающегося влиять на интенсивность и глубину переживания, не пытающегося

снижать значимость произошедшего. Это время, когда спортсмен психологически перерабатывает ситуацию.

После этого можно предложить следующие ниже задания, направленные на сознательную переработку ситуации поражения.

1. Необходимо определить, что в данном выступлении было сделано хорошо, получилось, несмотря на отрицательный итоговый результат. Необходимо понимать, что все оценки относительны, и оценка «все плохо» является не более, чем «призмой» восприятия, результатом восприятия под некоторым углом зрения. Поиск удачных, положительных моментов в любом плохом выступлении дает источник мотивации и силы для преодоления. «Если хотя бы это у меня хорошо получается, значит, я могу и большее (в принципе, возможно и большее)». Повышение самооценки с помощью выделения удачных моментов должно быть конкретно, опираться на реальные действия или факты.
2. Назвать 1–2 конкретные проблемы, которые на данный момент больше всего мешают выступать лучше. Это точки приложения сил в предстоящем периоде подготовки (что нужно изменить), например, поставить две задачи для работы над собой: одна приоритетная, вторая дополнительная (следующая, фоновая, запасная) на тот случай, если произойдет сбой в работе над первой задачей. Больше одновременно выделять не стоит, работать над многими задачами сразу психологически трудно, и это не способствует повышению уверенности.
3. Исключить употребление слова «не повезло». Его использование — первый шаг к следующему проигрышу, результат того, что человек подсознательно не желает или не приучен анализировать ситуацию и искать в себе причины своих неудач. Это значит, что нахождение ошибки приведет к признанию чего-то неприятного, непривычного для человека, и он защищается словом «не повезло». Человек, которому «не повезло», ничего не будет менять в себе, а просто будет ждать следующих соревнований, на которых, может быть, повезет больше. Ошибки всегда есть в любом выступлении.

Пример 1: «Что я мог сделать, чтобы избежать этой ситуации? И чего я не сделал? Что не было учтено? Что в моей подготовке к соревнованию привело меня к такой случайности?» Даже если объективно это спорно, все равно полезно иметь установку: «В спорте вообще нет случайностей». Пример 2: «Если я проиграл, то, значит, у меня были ошибки. Если соперник выиграл, то, значит, у него было меньше ошибок».

В практике встречаются ситуации, когда несколько соревнований подряд спортсмен проигрывает, и при этом ни спортсмен, ни тренер ничего не меняют в подготовке к соревнованиям, в своем поведении. (Не задумываясь о том, что если делать все также как всегда, то и получится то же, что всегда.) Какие-то подозрения по поводу причин неудач у спортсмена и тренера, как правило, есть, может быть, он не считает их обоснованными или отказывается самому себе признаться в них. Такие предположения должны быть высказаны хотя бы для того, чтобы быть опровергнутыми.

4. Парадоксальным, но оправданным шагом является задание разработать четкий план действий (конструктивный) на случай поражения: «что я буду делать, если опять проиграю». Например, что попробую изменить в своем поведении и своей подготовке. Снимается неопределенность (боязнь неизвестности), что уменьшает возможный страх неудачи и увеличивает уверенность в возможности решения проблемы. Чтобы избежать поражения, в некоторых случаях нужно сначала принять факт его возможности. Для того чтобы это задание не являлось установкой на поражение, нужно разрабатывать план не самого поражения, а действий после возможного поражения.
5. Воспитывать в себе психологическое принятие ошибки, установку на то, что ошибка и ее выделение необходимы для развития. Допустил ошибки — не значит неспособен, ошибаются все, это ничего не говорит о личности и способностях в целом. Признание своих ошибок не должно стать чем-то стыдным для спортсмена, это повод поработать, и хорошо, что есть, над чем. Вот если ошибок нет — это грозит остановкой творческого

роста и развития, если вовремя не поставить себе более сложную задачу. Необходимо ставить перед собой следующие вопросы.

Пример: «Над чем нужно работать? Что мешает достичь цели? Что делаю, обнаружив ошибку?»

Эффективное переживание поражения приводит к тому, что спортсмен, получая опыт выхода из «поля безнадежности отрицательных эмоций», перестает их бояться, перестает бояться поражения, что приводит его к большей мыслительной и двигательной свободе и значительно увеличивает вероятность победы, тогда как непреодоленный и «непрожитый» страх поражения сковывает спортсмена, вводит в ступор, человек перестает объективно и своевременно оценивать ситуацию. Спортсмен, боящийся проиграть, отвлекает свое внимание на этот страх, думает о том, как бы не проиграть, т.е. думает о действиях, которые делать не надо, в результате чего делает именно эти действия. Потому что они были в фокусе его внимания, хотя бы даже и со знаком «НЕ». В поле внимания не остается места для технически правильных и выигрышных действий. Субъективно поражением не обязательно является фактически занятое место в протоколе результатов. Переживание зависит от того, на что рассчитывал сам спортсмен. В некоторых ситуациях и предпоследнее место может быть воодушевляющей удачей, а в других — второе место субъективно равносильно поражению.

### 3.1.7. Стресс и физические травмы спортсмена

К сожалению, спорт всегда сопряжен с травмами. Однако это не повод впасть в депрессию и ставить на себе крест. Травма — это опыт, очень важный опыт преодоления боли, страхов, сомнений. Используйте это время для размышлений о том, что следует изменить в вашей жизни, что привело к травме, и тем самым предохранить себя от подобных неприятностей. Ведь травма не трагедия, а повод подумать!

Травма — это всегда остановка, это время сомнений, страхов, переоценки реальности. Однако именно в этот период может быть выработана новая стратегия подготовки и поведения спортсмена на соревнованиях. Вынужденная пауза может дать как толчок к переходу на следующий этап в развитии спортивного мастерства, так и свести на нет усилия и достижения прошлых лет. У тренера всегда есть возможность помочь своему спортсмену выйти из этого кризиса победителем. Вне зависимости от того, появились ли симптомы «негативного» реагирования, тренеру необходимо применять некоторые методы психокоррекционного воздействия. Правда, предварительно стоит трезво оценить, сможет ли он самостоятельно влиять на спортсмена или же потребуются помощь специалиста.

Традиционно основными причинами травм принято считать физические факторы, такие как мышечный дисбаланс, падения при выполнении элементов, столкновения на высокой скорости, перетренированность, физическое переутомление и т.д. Но мало кто задумывается о психологическом компоненте травм, которые играют отнюдь не последнюю роль.

Реальность сегодняшнего спорта такова, что, приходя на каток в 4–5 лет «для здоровья», юный спортсмен невольно включается в погоню за результатами. Причем как это ни печально, помимо требовательного тренера, существует определенная категория родителей, старательно делающих из своего чада «звезду». Ребенку внушают, что он должен завоевать, достичь, выиграть... тем самым загоняя его в невротическое состояние. Он выходит на соревнование с чувством страха, боясь не оправдать ожидания тренера или родителей. Он находится в постоянном нервном и, как следствие, мышечном напряжении, что является одним из основных источников травм.

По мере взросления и роста спортивного мастерства к вышеуказанным стрессорам начинают добавляться бытовые и личностные проблемы. В подростковом возрасте физические нагрузки спортсмена возрастают в разы. Ко всему прочему этот возраст является периодом высоких психических нагрузок, т.к. формирующееся здесь «чувство взрослости» постоянно толкает подростка к самоутверждению, а возможностей и умений для этого у него еще не достаточно. Отсюда его конфликтность и противоречивость.

На первый взгляд может показаться странным, но именно конфликты, как межличностные, так и внутриличностные, являются важнейшим психологическим фактором, повышающим вероятность спортивных травм. Напряженные отношения с тренером, партнером, родителями напрямую влияют на концентрацию, собранность спортсмена на льду. Внутриличностный конфликт осложняется тем, что он чаще всего не замечен окружающим, что затрудняет его разрешение. Например, спортсмен стоит перед выбором: закончить спортивную карьеру или продолжить. В этом случае все его мысли заняты взвешиванием «за» и «против», внимание рассеивается, нервное напряжение передается мышцам, тело «перестает слушаться» и... Таким образом, внутренний конфликт разрешается травмой. В ситуации, когда повреждение не тяжелое, спортсмен получает паузу, чтоб отдохнуть и подумать. В случае серьезной травмы он вынужден закончить карьеру, тогда дилемма решается сама собой.

Выходя на уровень высшего спортивного мастерства, спортсмен, как правило, сталкивается с обострением уже хронических, недолеченных травм. В спорте редки случаи, когда у человека есть возможность долечиться до полного выздоровления. Причин тому множество, начиная от высокого уровня мотивации, заканчивая давлением со стороны ближайшего окружения. Невосстановленность, как физическая, так и психологическая, влечет за собой страх повторения травмы. Появляется неуверенность, особенно перед элементом, при выполнении которого и было получено повреждение. Неуверенность в сочетании с негативными мыслями и нарушениями мышечного тонуса, как ни печально, опять приводит к травме.

Как же спортивная психология объясняет, почему вышеописанные стрессовые ситуации служат причиной травм? Во-первых, ощущение «угрозы» ведет к повышению уровня тревожности. Что, в свою очередь, вызывает целый ряд изменений в концентрации внимания. Также снижается способность анализировать ситуацию. И, наконец, нарушение концентрации внимания вынуждает спортсмена обращать внимание на посторонние объекты, допускать мысли, напрямую не относящиеся к делу.

Во-вторых, увеличение уровня тревоги приводит к повышению мышечного напряжения и нарушает координацию, движения становятся скованными, появляется «торможение» при восприятии информации. В этом случае от спортсмена можно услышать такие фразы, как «тело не слушается», «ноги деревянные». Все это повышает вероятность травмы.

Травма — это серьезное испытание силы воли спортсмена. То, как человек реагирует на травму, зависит больше от его индивидуальных особенностей: одним спортсменом серьезное повреждение может переноситься достаточно легко и не иметь негативных последствий, тогда как для другого даже небольшая травма — это целая трагедия.

Наиболее типичной, «нормальной», реакцией большинства людей на травму является реакция огорчения, которая включает в себя несколько этапов:

1. Сразу после произошедшего человек не верит в то, что произошло, пытается отрицать сам факт получения травмы.
2. Этап гнева, когда спортсмен начинает ругать и винить себя и окружающих.
3. «Заключение сделки». Например, спортсмен может пообещать, что, если ему «повезет» быстро восстановиться, он будет тщательнее разминаться, усерднее тренироваться, станет внимательнее и т. п.
4. Полное осознание факта травмы и ее последствий. Этот этап опасен возможностью появления депрессивных настроений.
5. Принятие, когда спортсмен выходит из депрессии и готов сосредоточить свои силы на реабилитации и возвращении к физической активности.

Скорость прохождения всех пяти этапов может колебаться от 1–2 дней до нескольких месяцев в зависимости от индивидуальных особенностей человека. Это обязательные этапы, которые проходит каждый травмированный спортсмен, различной может быть лишь их продолжительность.

Но порой травма сопровождается крайне негативными психологическими последствиями, например, такими как раздражительность, подавленность, повышение уровня страха и тревожности. Спортсмен беспокоится о том, сможет ли он восстановиться, не получит ли повторной травмы. Снижение уверенности в себе может привести к снижению мотивации, падению самооценки. У травмированного спортсмена обостряются внутриличностные конфликты, может возникать неконтролируемое вторжение навязчивых мыслей о травмирующей ситуации. Однако с помощью определенных психокоррекционных воздействий можно сократить сроки прохождения указанных этапов, мобилизовать спортсмена, предотвратить развитие патологической реакции, не давая ему заикливаться на своей беде.

## 3.2. Метод системного управления стрессом А. В. Стёганцева

### 3.2.1. Базовые представления автора, являющиеся теоретическими основами метода

Стресс — это универсальная адаптивная реакция человека на опасную или неопределенную, но при этом значимую для него ситуацию. Эта реакция возникает в условиях отсутствия адекватного стереотипа поведения или при невозможности его применить. Стресс — это защитный механизм управления поведением человека в целях поддержания его выживания. Субъективно стресс переживается как состояние напряженности.

Стресс проявляется в мобилизации нервной, иммунной, сердечно-сосудистой и мышечной систем. Затрудняет осуществление сложной, целенаправленной, в первую очередь ухудшая точность, скорость и креативность мышления.

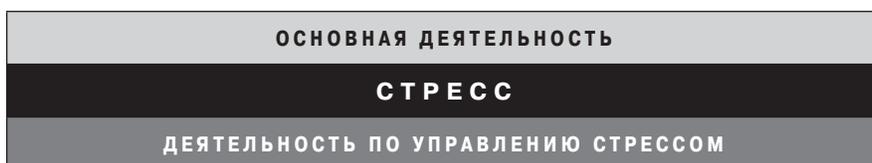
Плюсы стресса: выделяется дополнительная энергия для решения проблемы; организм «подсказывает» что делать — убежать, напасть или затаиться; тренируется нервная, иммунная и сердечно-сосудистые системы.

Минусы стресса: энергии может быть слишком много; организм «подсказывает», в основном примитивные реакции, зачастую противоречащие сознательному выбору; при сильном стрессе иммунная система истощается, нервная и сердечно-сосудистые системы перенапрягаются. Стресс «заставляет» человека действовать не в целях развития, а в целях выживания. Поэтому пока человек не развил свое сознание до уровня, близкого по силе к уровню его бессознательного, технологии управления стрессом являются необходимым условием его эффективной деятельности, особенно в новых для него областях.

Цель стресс-менеджмента, по мнению автора, — сохранение адекватности поведения и эффективности деятельности при новой или сложной для себя деятельности в условиях высокой неопределенности, опасности или цейтнота, находясь в нересурсных состояниях (утомления, дискомфорта, эмоционального возбуждения или апатии и т.д.). Любая деятельность осуществляется на двух уровнях: на «внешнем» уровне ведется основная деятельность, на «внутреннем» уровне ведется деятельность по саморегуляции.

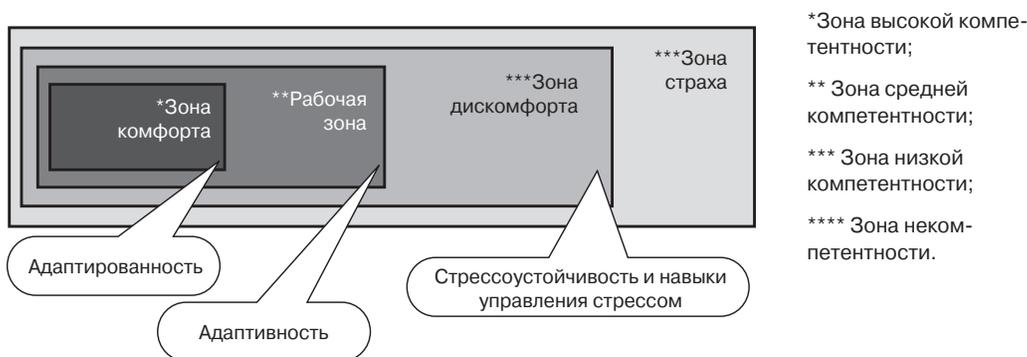
Чем более сложной для субъекта является основная деятельность, чем в более экстремальных условиях она производится, тем большее внимание необходимо уделять деятельности по саморегуляции. И в первую очередь это относится к деятельности, осуществляемой в условиях стресса.

Структура эффективной деятельности, выполняемой на фоне стресса:



Конечно, если человек выполняет хорошо освоенную им работу в привычных и комфортных условиях, то деятельность по саморегуляции осуществляется им в минимальном объеме. Но в современных условиях практически невозможно всегда работать в зонах устойчивой компетентности (по субъективной оценке — зона комфорта и рабочая зона).

Изменение внешних условий, или ухудшение внутреннего состояния, или применение новых методов деятельности практически всегда приводят к тому, что человек попадает в зону неустойчивой компетентности (зону дискомфорта) или в зону некомпетентности (зону страха). А в этом случае стресс просто неизбежен! И тогда деятельность по управлению стрессом является просто необходимой, причем как для поддержания эффективности основной деятельности, так и для сохранения своего здоровья и работоспособности.



**Рис. 1.** Уровни компетентности и соответствующие им профессиональные качества

С целью повышения точности понимания приводимой автором схемы остановимся на авторских определениях ключевых понятий.

**Адаптированность** — владение всем объемом информации, навыков и качеств, необходимых для успешной деятельности в определенных условиях. Степень адаптированности определяет размер зоны высокой и средней компетентности.

**Адаптивность** — способность быстро (не входя в состояние сильного стресса) перестраивать имеющиеся навыки и активировать свои качества для адекватного ответа на требования ситуации. Необходима, в основном, для деятельности в зоне низкой компетентности.

**Стрессоустойчивость и навыки управления стрессом** обеспечивают человеку способность к осуществлению эффективной деятельности в состоянии стресса. Необходимы при нахождении в зоне низкой компетентности и зоне некомпетентности.

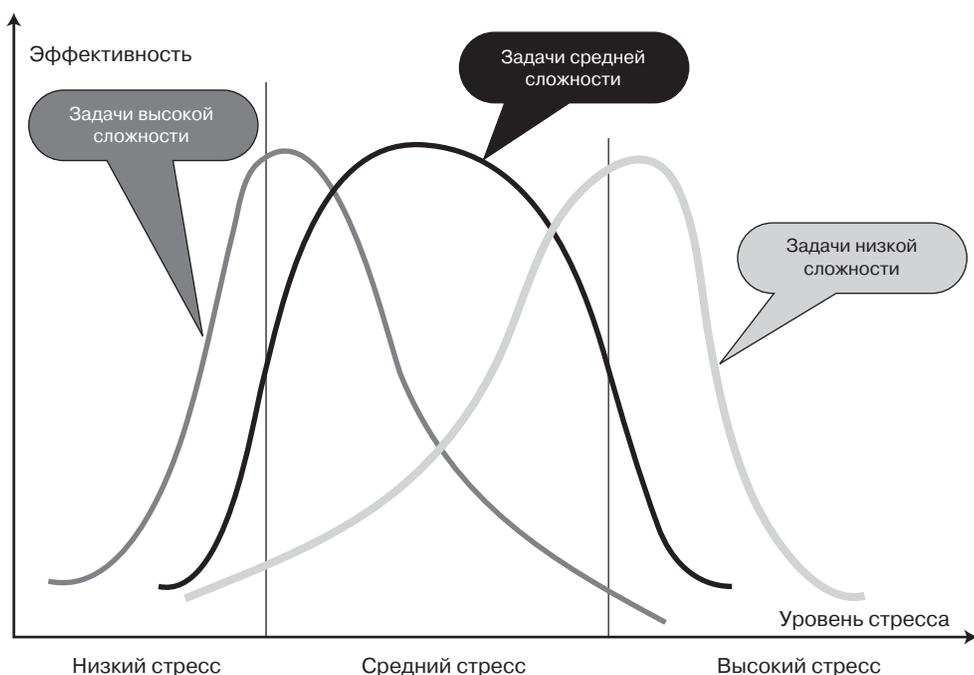
А. В. Стёганцев отмечает, что иногда для повышения эффективности отдельных видов деятельности уровень стресса целесообразно и повышать, поскольку простые — «рутинные» — задачи легче решаются на повышенном уровне стресса. Свои рассуждения автор иллюстрирует графически (рис. 2).

Уровень стресса зависит всего лишь от двух факторов: степени стрессогенности ситуации и текущего состояния субъекта. Чем более стрессогенна ситуация и чем меньше ресурсное состояние, тем уровень стресса будет выше, и наоборот.

$$\text{Стресс} = \frac{\text{Стрессогенность}}{\text{Состояние}}$$

Уровень психологического стресса определяется не только объективной степенью угрозы, но и ее субъективной оценкой, а также уверенностью в своей способности этой угрозе противостоять.

$$\text{Пси. стресс} = \frac{\text{Стрессогенность} + \text{Оценка ситуации}}{\text{Состояние} + \text{Уверенность в себе}}$$



**Рис. 2.** Взаимосвязь эффективности выполняемой деятельности и уровня испытываемого стресса при решении задач разного класса сложности (по А. В. Стёганцеву)

Ключевым звеном здесь является состояние субъекта, которое влияет и на субъективную оценку ситуации, и на оценку человеком своих возможностей.

Изменение состояния влияет на силу испытываемого стресса нелинейно: небольшое ухудшение состояния резко усиливает уровень стресса, небольшое улучшение состояния уровень стресса резко снижает.

#### **Особенности системного стресс-менеджмента А. В. Стёганцева**

По мнению автора, три задачи являются теми тремя слонами, на которых стоит современный эффективный стресс-менеджмент: управление стрессогенностью ситуации, управление своим состоянием и восстановление после стресса.

#### **Управление стрессогенностью ситуации**

Стрессогенность — потенциальная способность какой-либо ситуации вызывать у людей стресс. Степень стрессогенности ситуации определяется количеством и силой отдельных стресс-факторов, присутствующих в текущий момент времени.

#### **Стресс-факторы.**

1. **Значимость ситуации.** Критерий — цена отказа. Что для себя ценного я потеряю, если откажусь от выполнения данной деятельности или от нахождения в данной ситуации?
2. **Новизна и неопределенность.** Критерий — отсутствие знаний, умений, навыков и информации, необходимых для успешного осуществления данной деятельности или для безопасного нахождения в данной ситуации.

3. **Нагрузка.** Критерий — количество затрат и уровень дискомфорта, испытываемого мною при осуществлении данной деятельности или при нахождении в данной ситуации. Что для себя ценного я теряю (время, усилия, средства)? Какую цену нужно заплатить за выигрыш?
4. **Риск.** Критерий — цена ошибки. Что для себя ценного я потеряю, если я сделаю неправильное действие?
5. **Цейтнот.** Критерий — отсутствие запаса времени, достаточного для спокойного обдумывания вариантов поведения, или для перехода в более ресурсное состояние, или для повторения работы в случае ошибки.

Для того чтобы лучше понять влияние этих стресс-факторов на уровень стрессогенности ситуации, можно использовать ППП — «Правило Пяти Пальцев». Для того чтобы захватить кистью руки какой-либо предмет, необходимо усилие большого пальца и хотя бы одного из оставшихся четырех. В метафоре «пяти пальцев» Фактор №1 (значимость ситуации) соответствует большому пальцу, а все другие факторы — оставшимся пальцам. Таким образом, если значимость ситуации близка к нулю (если я легко могу отказаться от данного проекта), то даже при максимальной силе остальных факторов стрессогенность ситуации будет незначительной. И наоборот: даже высокая значимость ситуации не будет вызывать стресс, если человек компетентен в данной деятельности, чувствует себя комфортно, знает обо всех предстоящих изменениях, имеет право на ошибку и располагает неограниченным запасом времени. В виде формулы это правило можно выразить так:

$$\text{СТРЕССОГЕННОСТЬ} = \text{Значимость} \times \left( \frac{\text{Новизна}}{\text{и неопределенность}} + \text{Риск} + \text{Нагрузка} + \text{Цейтнот} \right)$$

При количественной оценке каждого фактора по 5-балльной системе максимальный уровень стрессогенности ситуации составляет 100 баллов. Как правило, 70 баллов — это критический порог, характерный для экстремальных ситуаций, в которых высока вероятность смертельного исхода, а 30 баллов — это порог высокой стрессогенности, когда уже требуется использование специальных мероприятий.

#### **Принцип снижения стрессогенности ситуации**

Наиболее эффективно снижать значимость ситуации. При решении ответственных задач субъективную значимость ситуации стоит преуменьшать, а значимость обычных, «проходных» лучше преувеличивать.

Великий китайский полководец Сунь-Дзы сказал про это так: «Великие дела делай легко, малые дела делай внимательно». Принцип самурая гласит: «Действуй так, как будто самое плохое уже произошло!» Средневековые рыцари говорили: «Делай, что должно, и пусть будет, что будет!»

#### **Алгоритм снижения стрессогенности ситуации**

##### Предварительно

- ✓ Провести инвентаризацию своих жизненных ценностей, проранжировать все свои ценности по 5-балльной шкале (что соответствует одному баллу, что двум и т. д.).
- ✓ Описать текущую или предстоящую стрессогенную ситуацию, «вжиться» в нее.
- ✓ Проанализировать и просчитать ситуацию по формуле стрессогенности. Выбрать приоритетные направления (наиболее сильные стресс-факторы).

##### 1. Снижение значимости ситуации.

- ✓ Определить варианты и цену отказа. Какие я вижу способы ухода из данной ситуации и что я потеряю в каждом из рассмотренных случаев? К каким последствиям это приведет (негативным, позитивным)?
- ✓ Как я могу снизить объективную и субъективную цену отказа? Как я могу на объективном и субъективном уровне уменьшить вероятность и/или негативные последствия отказа? Повысить позитивные?

- ✓ Что я могу потерять, если начну реализацию стрессового проекта? Что приобрести? Могу ли я выйти из проекта в процессе его реализации? Какой ценой?
- ✓ Составить комплексный план снижения значимости ситуации и реализовать его.

### 2. Снижение новизны и неопределенности

- ✓ Смоделировать и проанализировать предстоящую ситуацию.
- ✓ «Проиграть» возможные варианты развития ситуации, определить, какой информации не хватает.
- ✓ Дособрать необходимую информацию. При явном недостатке информации подготовиться «психологически».
- ✓ Составить профиль своей компетентности в этой области.
- ✓ Сравнить свой профиль с необходимым. Определить «зазор».
- ✓ Проанализировать способы повышения своей компетентности и/или снижения сложности предстоящей деятельности. Найти нелинейные (психологические) варианты.
- ✓ Составить комплексный план и реализовать его.

### 3. Снижение нагрузки и риска

Аналогично фактору Значимости, но с учетом того, что потери вследствие дискомфорта возникают во время деятельности, а вследствие риска — в случае ошибки.

### 4. Недостаток времени

Использовать таймменеджмент и здравый смысл.

## 3.2.2. Управление психическими состояниями — саморегуляция

Психическое состояние — это целостная характеристика психики человека в текущий период или момент времени. Актуальное психическое состояние определяет своеобразие всех процессов, протекающих в данный момент времени в психике человека: внимания, мышления, воображения, воли, поведения и т. д. Актуальное состояние зависит от множества факторов: от свойств личности человека, от долговременного состояния, от текущей ситуации и от оценки ее субъектом, от актуальных потребностей субъекта и от его возможностей.

Психические состояния — это способ вневольного управления поведением человека в целях его адаптации к окружающей среде. Плюсы этого — в экономии времени и сил на сознательную регуляцию поведения. Минусы — в стереотипности возникающих реакций и в сопротивлении сознательному выбору человека в случае осуществления им новой или развивающей деятельности (типичный пример — состояние усталости при тренировке).

Как правило, состояния как механизм управления человеком представляют его древнюю, животную часть, зачастую противопоставляясь разуму. Именно поэтому люди, которые стремятся реализовать принцип свободы выбора, практически всегда сталкиваются с необходимостью освоения методов саморегуляции. Кроме того, повторяющиеся состояния постепенно меняют соответствующие им свойства личности: если человек регулярно пребывает в состоянии лени, он становится ленивым, в состоянии отваги — отважным и т. д.

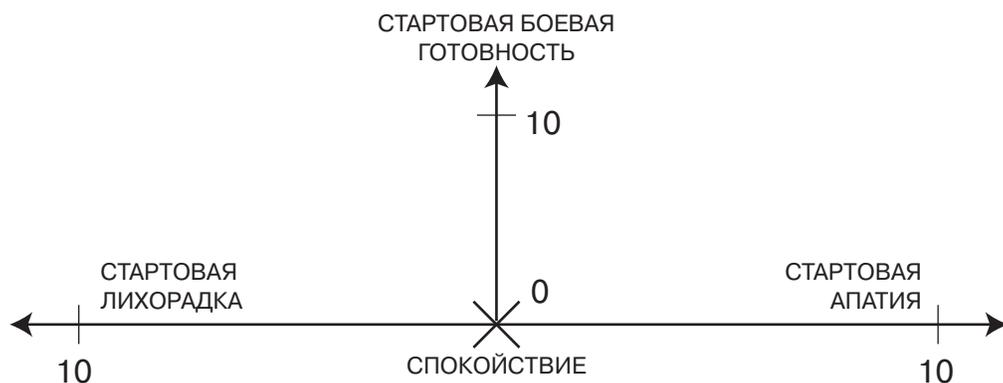
### ***Стартовые психические состояния спортсмена***

Одну из самых простых и в то же время действенных систем описания психических состояний создали в советском спорте (рис. 3).

Из нее видно, что при неадекватном перевозбуждении следует успокаиваться, а при вялости — мобилизовываться. Причем при сильно выраженной акцентуации стартового состояния можно использовать метод «водоворота» — предварительно применить кратковременное воздействие усиливающего характера. А для усиления и стабилизации стартовой боевой готовности можно использовать метод «маятника» — разогнаться, а потом успокоиться. Или же «помедитировать», а потом встряхнуться.

Все специальные приемы саморегуляции опираются на идею взаимосвязи текущего состояния человека и уровня сложности задач, которые он может в этом состоянии эффективно решать. И если в состоянии утомления вы не можете эффективно решать сложные

творческие задачи, то решить задачу обливания из ведра или заваривания крепкого чая вы наверняка способны. А после этого, когда состояние изменится в сторону бодрости, можно возвращаться к основной деятельности.



**Рис. 3.** Взаимосвязь эффективности выполняемой деятельности и уровня испытываемого стресса при решении задач разного класса сложности (по А. В. Стёганцеву)

Единственная сложность состоит в том, что в негативных состояниях сознание сужается, снижается критичность мышления, и человек зачастую не понимает, что его текущее состояние препятствует его эффективной деятельности. Или человеку кажется, что саморегуляция — это еще более сложная деятельность, поэтому лучше просто «дотерпеть» или «поднатужиться». Для решения этой проблемы человеку может помочь привычка к саморефлексии и набор простых методов саморегуляции, техника которых доступна в самом помраченном состоянии.

#### **Алгоритм саморегуляции психическими состояниями спортсмена.**

1. Создать карту состояний — выделить и систематизировать основные известные состояния, обозначить их удобным образом, запомнить их объективные признаки и сопутствующие им субъективные переживания.
2. Научиться легко различать как качественно, так и количественно отличающиеся состояния.
3. Научиться переходить из одних состояний в другие: сначала в соседние состояния, затем во все более и более отдаленные.
4. Сначала пользоваться опосредованными приемами — движением, дыханием, внешними воздействиями и т. д. Со временем стремиться переходить из состояния в состояние исключительно за счет волевого усилия.

#### **Принципы и формы саморегуляции**

Принцип подбора большинства методов саморегуляции — это «внутреннее-внешнее-внутреннее». Выделяется какой-либо параметр поведения, отражающий внутреннее состояние человека, но поддающийся волевому контролю (дыхание, мимика, характер движений и т. д.). После чего волевым образом этот параметр меняют в ту сторону, в какую желательно изменить состояния.

Основными формами саморегуляции являются следующие: Движение; Дыхание; Медитация; Вербализация; Визуализация; Внешние воздействия. Кроме того, негативное психическое состояние можно отрегулировать за счет изменения контекста, за счет переноса внимания и т. д. В качестве еще одного метода, получившего широкое распространение благодаря НЛП, можно выделить так называемые «якоря» — знаки, связанные в сознании с желаемыми состояниями.

**Приемы саморегуляции стартовых состояний.**

	<b>Коррекция стартовой апатии (стимулирующие воздействия)</b>	<b>Коррекция стартовой лихорадки (релаксирующие воздействия)</b>
<b>Воздействие через тело</b>	Быстрые, резкие, линейные движения	Медленные, плавные, «округлые» движения
	Напряжение мышц	Расслабление мышц
	Воздействие холодом или термоконтрастами	Воздействие теплом
	Массаж: воротниковая зона – жестко, крестцовая – мягко	Массаж: воротниковая зона – мягко, крестцовая – жестко
	Дыхание: с акцентом на выдох, с паузой после вдоха	Дыхание: с акцентом на вдох, с паузой после выдоха
	Открытые пространства	Закрытые пространства
	Бодрая громкая ритмичная музыка	Спокойная негромкая мелодичная музыка
	Сенсорная стимуляция	Сенсорная депривация
<b>Воздействие через сознание</b>	Концентрация внимания	Деконцентрация внимания
	Внимание на внешних объектах	Внимание на внутренних объектах
	Концентрация на ощущениях прохлады, легкости, бодрости	Концентрация на ощущениях тепла, тяжести, усталости
	Коммуникация	Изоляция
	Преувеличение значимости предстоящей деятельности	Преуменьшение значимости предстоящей деятельности
	Мысленное введение в ситуацию наблюдателя	Мысленное выведение из ситуации наблюдателя
	Взятие на себя ответственности за ситуацию	Разделение ответственности за ситуацию

**3.2.3. Управление восстановлением после стресса**

В мире животных сильные стрессы следуют друг за другом с перерывами, достаточными для восстановления всех систем организма и пополнения запаса энергии. К тому же естественные стрессы обычно кратковременны. В человеческом мире зачастую все наоборот. Восстановительные мероприятия помогают организму быстрее прийти «в форму», особенно, если известно, что сразу после одной стрессовой ситуации предстоит следующая.

**Восстановительные стратегии.**

Восстановительные стратегии могут быть двух типов. Образно их можно назвать «Стратегия водоворота» и «Стратегия второго дыхания». Стратегия водоворота предполагает сознательное полное прохождение стресса; типичный пример — отпуск. Девиз этой стратегии — «Подождать, когда накопятся дивиденды». Принцип «Второго дыхания» предполагает минимальное восстановление, достаточное для продолжения борьбы. Типичный пример — чашка кофе «на бегу». Девиз этой стратегии — «Взять еще один кредит».

Выбор стратегии зависит от личного выбора, но стоит учитывать степень истощения, текущие обстоятельства, индивидуальные особенности личности и т. д. Следует заметить, что при тренировке стрессоустойчивости не стоит увлекаться средствами восстановления. Организм должен справиться с нагрузкой самостоятельно.

### **Основные средства восстановления**

- 1) **Психологические средства:** аутогенная тренировка, мышечная релаксация, музыка и светомузыка, гипноз.
- 2) **Психогигиенические средства:** интересный досуг, позитивные кинофильмы, общение с природой, комфортабельные условия жизни, хорошее общение.
- 3) **Организационные средства:** сбалансированная активность, правильный режим дня, планирование деятельности.
- 4) **Медико-биологические средства:** массаж, водные процедуры, бани, рациональное питание, полноценный отдых и сон.
- 5) **Фармакологические средства:** препараты женьшеня, золотого корня, витамины и минеральные вещества, биоактивные добавки, аромамасла. Особое место занимает хороший зеленый чай. Правильно организованная чайная процедура обладает не только фармакологическим, но и ярко выраженным психологическим действием.

### **3.2.4. Развитие стрессоустойчивости**

Автор считает, что наличие такого качества как стрессоустойчивость, позволит успешно применять описанные выше техники в условиях развивающегося стресса. А. В. Стёганцев выделяет развитие стрессоустойчивости в качестве отдельной задачи и предлагает, мягко говоря, рискованные методы ее развития. В связи с тем, что данная книга носит обзорно-аналитический характер, хотелось бы напомнить, что мнения авторов методик могут не совпадать с мнением составителя.

Основой развития стрессоустойчивости автор считает добровольные сознательные регулярные дозированные стрессовые воздействия, на фоне которых целенаправленно выполняется какая-либо деятельность. Методика развития стрессоустойчивости совпадает с общими принципами тренировки (сознательность, целенаправленность, регулярность, систематичность и т. д.), сложность заключается в подборе упражнений. Поскольку стержневым переживанием стресса является напряжение и дискомфорт, то именно эти признаки помогают подбирать упражнения на развитие стрессоустойчивости.

А. В. Стёганцев выделяет два основных подхода к повышению стрессоустойчивости:

1. **Метод Российского спецназа:** «Тяжело в ученье — легко в бою». В российских спецподразделениях офицеры и сержанты традиционно культивируют высокий уровень психического давления на бойцов, причем организуется это так, чтобы воздействие не прекращалось ни на минуту. В результате те, кто адаптируется к данному стрессу, начинают относиться к такому уровню нагрузки, как к норме.
2. **Метод японских топменеджеров:** «Прививка против стресса». В ряде японских фирм высшее руководство раз в квартал вывозят в полувоенные лагеря, где его подвергают высочайшим физическим и психическим нагрузкам, в том числе побоям и моральным унижениям. По некоторым сведениям, после этого в этих фирмах наблюдается резкий подъем производительности труда, а в отношениях между руководителями — заметное уменьшение числа конфликтов и недоразумений.

Основными средствами и методами повышения стрессоустойчивости А. В. Стёганцев считает такие воздействия, как:

1. **Физическая нагрузка.** Выполнение упражнений «до отказа» — через боль.
2. **Температурные воздействия.** Как холодные, так и горячие. Удобный способ — ванны. В горячей воде наращивать нагрузку за счет увеличения температуры, время пребывания 5–10 мин. В холодной воде повышение нагрузки за счет увеличения продолжительности процедуры, температура минимальная.
3. **Задержки дыхания.** На вдохе или на выдохе «до упора». Сидя на полу. Сохраняя неподвижность и расслабленность. Концентрируясь на ощущениях.
4. **Голодания.** 1–2 раза в неделю без прекращения повседневной деятельности.

5. **Болевые воздействия.** Массаж веником в бане. Давящий массаж ногами. Ипликатор Кузнецова. «Железная рубашка» — ударная закалка тела и другие упражнения из арсенала боевых искусств. Кстати, занятия боевыми искусствами являются прекрасным методом развития общей стрессоустойчивости, а также методом коррекции своего базового психического состояния и восстановления после стрессов.

**В завершение описания метода системного управления стрессом А. В. Стёганцева приведем общие рекомендации автора по преодолению стресса:**

- ✓ Начиная какую-либо деятельность, находясь при этом в состоянии стресса, следует учитывать две тенденции. Эффект вработывания — в случае правильной организации работы состояние будет улучшаться. Снижение стрессогенности ситуации — в случае правильной организации работы количество и сила стресс-факторов будет уменьшаться.
- ✓ Общие принципы управления: сначала менее значимые действия, затем более значимые; сначала более простые, затем более сложные; сначала хорошо освоенные, затем освоенные хуже.
- ✓ В случае перевозбуждения: сначала более энергоемкие, затем менее энергоемкие действия (принцип «сброса топлива»); сначала индивидуальные действия, затем взаимодействия с партнером (ненароком не «поранить» партнера).
- ✓ В случае апатии: сначала менее энергоемкие действия, затем более энергоемкие (принцип «раскачки»); сначала взаимодействия с партнером (принцип «подзарядки»), затем индивидуальные действия.
- ✓ В случае сильного нежелания что-то делать: в хаотичном порядке (принцип «Швейцарского сыра»).

### 3.3. Метод управляемой психофизиологической саморегуляции КЛЮЧ

#### Хасая Алиева

##### 3.3.1. Идеомоторная саморегуляция Х. М. Алиева

Метод Ключ отличается от мировых аналогов легкостью освоения и эффективностью в экстремальных условиях (помогает в сложных ситуациях сохранять ясность ума и действовать уверенно), не зависит от внушаемости (так как при обучении, если не подходит один прием, подбирают другой), снимает нервные зажимы, повышает устойчивость к стрессу, ускоряет реабилитацию и достижение других различных целей.

Специалисты по психокоррекции, психоанализу, психотерапии, НЛП, как и специалисты по спорту, менеджменту, боевым искусствам, обучению языкам, творческим видам деятельности, качественно повышают результаты, используя Ключ как «адаптер» к индивидуальным особенностям человека.

Ключ — минимальное действие, вызывающее гармонизацию психических и физиологических процессов. Наиболее доступным действием, вызывающим такое межуровневое согласование, является управляемое идеомоторное движение. Рука, например, по вашему желанию «всплывает».

Это парадокс для ума: происходит по воле сознания, но автоматически (рефлекторно).

При этом согласование психических и физиологических процессов происходит потому, что в структуре управляемого идеомоторного движения одновременно (синхронно) участвуют процессы двух качественно различных уровней: сознания и организма (это межуровневый альфа-синхронизатор).

Идеомоторное движение открывает особое гармонизирующее состояние — «режим саморегуляции», при котором реализуются уже и другие различные желаемые психологические установки, решаются различные проблемы.

Автоматическая реализация желаемого движения наглядно свидетельствует о найденном «контакте» между «сознанием» и «организмом», является индикатором контроля, свидетельствующим о найденном состоянии психической релаксации.

Обучаясь управлять идеомоторными движениями, мы научаемся управлять своим состоянием (по принципу биологической обратной связи).

Явление этого состояния «союза между умом и телом» (называемого на древнем индийском языке санскрит — «йога») и достигаемого с помощью системы йоги и других подобных систем, длительными тренировками, вызывается с помощью управляемых идеомоторных движений сразу.

На фоне управляемых идеомоторных движений и вызываемого ими гармонизирующего состояния саморегуляции, можно как ставить себе различные цели, так и решать различные проблемы, например, размышляя о том, что приближает их достижение.

С помощью управляемых идеомоторных движений можно быстро:

- 1) проверить себя на «зажатость»;
- 2) тестировать «зажатость» у других;
- 3) определять у себя (и других) степень внушаемости;
- 4) снимать у себя (и у других) стресс;
- 5) включать у себя (и у других) психическую релаксацию для реабилитации и реализации желаемых волевых установок;
- 6) обучаться (или обучать других) навыкам саморегуляции (способности получать в нужный для себя момент уже без приемов желаемые изменения состояния, например, для повышения устойчивости к стрессу, реабилитации, мобилизации);
- 7) проводить диагностику.

Управляемые идеомоторные движения являются базовыми приемами Ключа, но не являются самоцелью, это пусковой механизм, главное — снятие скованности и релаксация, которые при этом происходят. Поэтому если при попытках осуществить идеомоторное движение, оно не происходит (например, из-за остеохондроза шейного отдела позвоночника, когда руки легче опустить, чем держать перед собой расслабленными), но при этом начинается релаксация, задача выполнена.

Обучение и реабилитация по Ключу может производиться без обязательных комфортных условий, в удобной и неудобной позе, при шуме и без шума.

Ключ — чисто российское отечественное достижение, это изобретение российской культуры и ментальности: «Чтобы сразу и без усилий!».

Изюминка технологии. Новое оригинальное привлекательное правило обучения — «Делайте то, что получается (что сразу дает результат), и отбрасывайте то, что не получается». Это принцип индивидуального подбора приемов вместо традиционного принципа тренировки — повторения приемов до тех пор, пока не получится.

Новый прогрессивный «принцип подбора путем перебора» вместо традиционного принципа тренировки — «принципа повторения» (пока не получится) — мог родиться только в России. Ключ выгодно отличается от иностранных методов, основанных на традиционном правиле «шаг за шагом», требующих поэтапного освоения приемов путем их многократного повторения. К примеру, в аутогенной тренировке, созданной немецкой культурой, действует классическое правило: «Нельзя переходить к следующему приему, пока не освоен предыдущий».

Желаемый результат — комфортное состояние реабилитации (внутреннего раскрепощения и легкости, «как будто гора с плеч!», с чувством ясности в голове и бодрости, уверенности в себе) может наступить:

- а) во время управляемых идеомоторных движений;
- б) через некоторое время после завершения приемов.

Результат типа «Б» (комфортное раскрепощенное состояние) обычно наступает у лиц, которые при выполнении приемов сдерживают их реализацию излишним самоанализом.

Практикуемое в методе состояние саморегуляции вызывает различные эмоции. Комфортное и полезное само по себе, оно обладает интенсивным восстановительным эффектом. Состояние саморегуляции сопровождается чаще всего чувством снятия напряжения, при-

ятного отдыха, отвлечения от «пресса» текущих проблем, позволяющего теперь посмотреть на проблемы без стресса, как бы со стороны, с чувством прояснения в голове.

В зависимости от исходного самочувствия в этом состоянии нередко появляются ощущения различного спектра:

- полудремоты, если исходно был факт недосыпания (в этом случае надо обязательно доспать);
- эмоции типа катарсиса, если был факт неотреагированных эмоций (в этом случае следует не препятствовать катарсису, а сопровождать процесс ободряющими словами, рекомендуется говорить, что это то, что нужно, что это хорошо, что после этого наступит ясность, будет «чистое небо!»);
- у примерно 60% пациентов при резкой смене стрессового напряжения на состояние расслабления возникает чувство особого выраженного облегчения — «Как гора с плеч!».

У лиц, склонных к эйфории (таких обнаруживается при применении метода уже на первых минутах его действия примерно 30% из общего числа пациентов), во время указанного чувства внутреннего освобождения могут возникать эйфории — «Хочется обнять вселенную!». Однако эта эйфория с чувством полета и другими приятными ощущениями повышенного эмоционального тонуса вскоре проходит, наступает закономерная адаптация, и на следующих тренировках на смену эйфории приходит сбалансированное состояние душевно-физического равновесия.

Однако у лиц, настроенных к методу предвзято, первый опыт применения идеомоторных приемов может вызвать вместо желаемого приятного раскрепощения реакцию напряжения, стресса. После правильных разъяснений действие становится адекватным.

### 3.3.2. Приемы поиска КЛЮЧА

Необычное правило обучения — Ключ к себе подберешь по Правилу: делай то, что получается, и отбрасывай то, что затруднительно. Делать то, что легче, — это и есть самый большой секрет этой технологии.

На каждый прием затрачивается несколько минут и ищется свой КЛЮЧ — особое движение, которое, будучи начато, может продолжаться автоматически, или которое можно повторять без обычного напряжения и усталости как бы бесконечно.

1. «Расхождение» рук.
2. «Схождение» рук.
3. «Левитация» рук.
4. «Полет».
5. «Покачивание».
6. «Движения головой».

После нескольких применений Ключа формируется навык свободного управления своим состоянием, и потребность в Ключе отпадает. Искать ключ к себе можно стоя, сидя и лежа.

При описании приемов была сохранена стилистика обращения автора к читателю в связи с тем, что она передает особенность обучения и позицию автора.

Прием 1. «Расхождение рук». Это очень простой способ для проверки себя на «зажатость»: если руки остаются неподвижными, значит, следует сделать несколько обычных физических упражнений, чтобы затем еще раз попробовать этот прием.

Если твои руки устают, опусти их, дай им отдохнуть. Затем попробуй снова. Ты можешь это делать с открытыми или закрытыми глазами. Ищи, как легче.

Главное — не жди немедленного результата, не спеши, дай себе несколько секунд для сосредоточения.

Ты можешь использовать при этом приеме три варианта распределения внимания:

- а) сосредоточиться на том, что руки расходятся без мускульных усилий;
- б) сосредоточиться на том, что руки расходятся с равномерным усилием и равномерной скоростью;

в) найти собственный образ расхождения рук, например, можно представить, что руки отталкиваются друг от друга, как однополярные магниты и т. д.

Прием 2. «Схождение рук». Если у тебя не получился первый прием, то нужно просто отбросить его. Разведи руки в стороны обычным механическим движением и настройся на их обратное автоматическое движение, друг к другу. Может быть, это действие тебе удастся легче. Если оно получается, повтори его несколько раз. А затем попробуй сделать первое движение — руки в стороны.

Иногда при выполнении этих движений возникает чувство, что руки тянет какая-то сила. Подключение физических ощущений свидетельствует о глубине наступающего расслабления и возникновении «связи ума и тела». Расхождение и схождение рук надо повторить несколько раз, добиваясь как бы непрерывного движения. В моменты, когда руки как бы застревают, можно слегка подтолкнуть их. Или улыбнуться.

Если у тебя наступило состояние релаксации, отдохни в нем несколько минут. Во время выполнения этих приемов следует настроиться на улучшение самочувствия, мечтая об этом.

Прием 3. «Левитация руки». Руки опущены. Можно смотреть прямо на руку, неотрывно или же закрыть глаза. Ищи, как легче. Но не бегай глазами по сторонам, иначе ты теряешь контакт с самим собой. Глядя прямо на руку, настройся, чтобы рука стала легче и стала подниматься, «всплывать». Этот прием легче всего выполняется непосредственно после двух предыдущих.

Если он не получается, снова разведи и сведи руки, а затем попробуй поднять руку еще раз.

Это очень приятный прием. После знакомства с этим приемом тебе затем часто захочется проверять себя: поднимется рука или нет. Это как детская игра. Тебе захочется делать это и дома, и на работе, и ожидая кого-то, и для того, чтобы сбросить стресс. Потом ты сможешь сбрасывать стресс одним желанием.

Когда рука начинает «всплывать», возникает масса новых и приятных ощущений. В первый раз это ощущение возможности «без труда вынуть рыбку из пруда» настолько неожиданное, что невольно вызывает улыбку. Надо запомнить эту «ниточку» внутренней связи, которая возникает у тебя между «волей и рукой». Потом, пользуясь этим внутренним контактом, можно управлять не только движением руки, но и, например, снимать головную боль, регулировать артериальное давление крови, улучшать свое настроение, в общем управлять своими внутренними процессами.

Совет: если прием не получился, нужно искать другое движение. Например, он может срабатывать только после первых двух приемов. В таком случае следует их повторить и тогда, когда ты будешь делать только то, что получается, и не «зацикливаясь» на том, что не получается, начнет получаться и то, что раньше не получалось.

Прием 4. «Полет». Когда при третьем приеме рука начала «всплывать», через несколько секунд дай возможность «всплывания» и второй руке. Пусть они поднимаются. Пусть поднимаются как крылья. Помоги себе в этом приятными образными представлениями. Представь себе, например, что ты летишь, что руки — это крылья! Ты высоко-высоко над землей. Чистое небо! Навстречу теплому Солнцу!

При этом позволь открыться твоему дыханию. Позволь себе дышать свободно. Позволь себе ощутить состояние полета. Это чудесное чувство, которого так часто не хватает нам на земле. Это состояние свободы!

Ты можешь помочь себе ощутить это состояние воспоминанием о чувстве полетов во сне или других приятных ощущениях, связанных с радостью и раскрепощенностью. Вспомни танец, вспомни песню!

Это главное упражнение Ключа. В нем развивается опыт внутренней свободы. Это чувство гармонии! Это прилив свежих сил и здоровья! В первый раз это чувство может захлестнуть тебя, это эйфория! Это праздник души!

Если тебе не удалось «взлететь» сразу, не огорчайся, все впереди. Помни правило: ищи то, что получается. И когда ты повторишь несколько раз то, что получается, у тебя начнет получаться и то, что раньше не получалось.

Внимание! При повторении приемов Ключа наступает релаксация и возникает явление покачивания тела.

Как только возникают колебания тела, руки можно опустить и покачаться на «волнах» этого «гармонизирующего биоритма», как покачивается ребенок на качелях. При этом никто никогда не падает. Это не отключение, а расслабление.

Прием 5. «Покачивание». Здесь мы сделаем маленькое отступление, после которого будет легче достигнуть понимания полезности этого приема.

Почему, например, кошки всегда падают только на свои лапы? Потому что у них, как мы знаем, прекрасная вестибулярная система. Именно поэтому они, как известно, и труднее других животных поддаются дрессировке. Хорошая внутренняя устойчивость дает им самостоятельность. Даже говорят: «Кошка, гуляющая сама по себе».

Человек с хорошей внутренней координацией меньше других поддается и внешним влияниям, обладает самостоятельностью мышления и поэтому быстрее находит выход в самых сложных ситуациях. Поэтому все упражнения, направленные на развитие координации, формируют и устойчивость к стрессу.

Это особенно полезно и детям, чтобы они меньше поддавались чужим отрицательным влияниям и меньше болели, чтобы развивались полноценным устойчивым сознанием.

Способ покачивания тела с поиском приятного ритма покачивания — это уникальный прием для быстрого развития координации и способности управлять своим состоянием!

Ты помнишь, как, раскинув руки, лежат расслабленно на воде, покачиваясь на волнах? Попробуй так. Закинь слегка голову назад, раскинь руки. Расслабься. Ты не упадешь. Не спеши, дай себе несколько минут.

Если получается — ты почувствуешь сам, что делать дальше.

После приемов поиска Ключа это раскачивание возникает естественно. Но если оно не возникло, встанем и будем слегка раскачиваться вперед, или назад, или, как захочется, например, круговыми движениями. Прислушаемся к организму и будем раскачиваться так, как приятнее. Руки можем сложить на груди или держать как обычно. Глаза можно закрыть или оставить открытыми, как приятнее. Сначала это не просто, но после нескольких повторов начинает легко получаться.

Главное — искать приятный ритм раскачивания. Это такой ритм, когда как бы не хочется из этого выходить. При этом снимается нервное напряжение и возникает чувство глубокого душевного и физического покоя, чувство внутреннего равновесия. Вспомним, например: так покачиваниями убаюкивает мать своего малыша, некоторые народы покачиваются в ритм молитвы или, например, так нас покачивает в вагоне или в автомобиле.

Никто никогда при этом не падает. Но если ты боишься упасть, можешь шире расставить ноги или встать спиной к стене.

Ты быстро почувствуешь, как использовать это состояние расслабления с самыми различными целями. Очень скоро исчезнет и страх упасть.

Этот страх упасть подспудно всегда есть внутри нас и так же подспудно руководит нашей жизнью: мы боимся расслабиться, потому что боимся потерять над собой контроль, мы боимся расслабиться, потому что можем плохо выглядеть, мы боимся расслабиться, потому что..., а с помощью этого приема этот страх исчезает.

Ты, наконец, расслабился и оказывается, что никуда не падаешь! А человек, который боится упасть и который уже не боится упасть, — это уже совсем разные люди.

Прием 6. «Движения головой». Первый вариант. Сидя или стоя, медленно вращаешь головой в поиске приятного ритма и точек поворота, как бы выполняя лечебное упражнение для шеи, например, как бы рисуя восьмерку или просто по кругу, но обязательно с поиском

именно приятного ритма и приятных точек поворота. Для этого следует обходить болевые или напряженные места или следует их массировать по ходу выполнения приема. Когда ты делаешь эту приятную работу, ты отвлекаешься от проблем и твоя нервная система успокаивается, потому что в поиске приятных ощущений, как в ожидании праздника, становится и легче дышать.

Если при покачивании вас чуть сильнее отклонит вперед или назад, то надо раскованно тут же переставить одну и затем другую ногу и встать в новое положение, сохранив равновесие тела и чувство психологического расслабления (*прим. автора*).

Если ты найдешь приятную точку поворота, на которой так и хочется оставить голову, следует ее так и оставить. Потому что приятная точка поворота — это точка релаксации. Это такое положение головы, которое иногда непроизвольно возникает и в обычной жизни, в моменты, например, усталости или, например, когда ты сидишь, глубоко задумавшись, откинув слегка голову назад, или в сторону, или вперед, как тебе приятнее.

Второй вариант. Сидя или стоя, медленно вращаешь головой в поиске приятного ритма и точек поворота, но очень медленно, как только возможно медленнее. Затем еще медленнее. Это сверхмедленное движение непривычно, требует внимания, и поэтому быстро отвлекает от текущих проблем и помогает найти желаемое состояние душевного равновесия. Чем медленнее движение, тем быстрее наступает эффект снятия напряжения.

Если ты устал от поиска «сверхмедленности», отдохай. И именно теперь, когда ты уже ничего не делаешь, наступит релаксация.

Третий вариант. Движения головой можно делать, как бы покачивая голову «с боку на бок», как мы обычно это делаем в знак несогласия при общении, или «вверх-вниз», как мы это обычно делаем в знак согласия. Задача — найти такое движение, которое делается легко, с минимальным усилием, с приятными ощущениями, которые хочется продолжать.

Внимание! Можно помочь себе в поиске релаксации и с помощью сопровождения вертикальных наклонов головы вертикальными движениями глазных яблок, а при покачивании головы «с боку на бок» — горизонтальными движениями глазных яблок. Ищи как бы очень тонкое, нежное движение. Если найдешь, сразу наступает облегчение.

Глаза при этом могут быть закрытыми или открытыми, как приятнее. Можно и начинать движения головой с движения глазных яблок. Или, если приятнее, можно ограничиться только движениями глазных яблок.

Методика «внутренний доктор». Эта методика состоит из вариантов, которые ты научишься подбирать и сочетать сам:

- а) направляй внимание на дискомфортные ощущения или напряженные участки тела. Если этих участков несколько, выбирай сначала более выраженные.
- б) позволяй своему телу при направленном внимании на дискомфортные ощущения свободно менять ритм автоколебаний тела и выполняй желаемые при этом движения. Эта особая лечебная Ключ-физкультура по «подсказкам» организма быстро восстанавливает баланс. (У человека появляются легкие приятные повороты головой, он раскачивается из стороны в сторону, «машет» руками, делает наклоны, вращательные движения коленями, танцевальные движения, «плавает», «летает»).
- в) подставляй приятному состоянию «Согласующего биоритма», как под душ, больные или напряженные участки тела. (Человек под душем, с удовольствием подставляет под душ свои руки, ноги, спину).
- г) вызывай с помощью образных представлений нарастающие волнами с каждым колебанием тела приятные ощущения в теле типа электрического тока, покалывания, «мурашек» и тепла, направляй их вниманием на больные или напряженные участки тела, пусть эти волны «омывают», пролечивают эти участки.
- д) вспоминай свой лучший день с прекрасным самочувствием, когда настроение у тебя было как в день рождения, когда энергия в тебе кипела, когда у тебя все получалось и все смотрели только на тебя! Представляй себе мысленно, что с каждым

вдохом и выдохом твой организм освобождается от слабости и напряжений, освобождается от тревожности и страха и наполняется свежими силами, бодростью, открывается чувство внутренней легкости и свободы. Мечтай о том, как ты хочешь выглядеть, представляй себе свою легкую походку, стройную фигуру, ясные лучистые глаза!

«Момент истины» или «Завершение». Прошло какое-то время, затраченное на выполнение приемов поиска Ключа. Если в тебе до этого была усталость, то теперь у тебя открылось естественное ощущение сонливости. Если условия позволяют, лучше пойти подремать... Или тебе следует поступить так, как ты обычно делаешь, чтобы прогнать сон: сделай несколько бодрящих упражнений, умойся холодной водой.

Но внимание: до этого момента, пока ты начнешь взбадриваться, тебе сначала нужно выполнить самую важную стадию метода, стадию «Завершение». Для этого нужно сесть и просто тихо посидеть. Не «бегая» никуда глазами, отдыхая. Так надо «формально» отсидеть 10 минут. Эти 10 минут не нужно никуда спешить.

И вот теперь, когда ты уже не делаешь никакой работы, именно теперь, когда ты ничего от себя уже «не ждешь», только сейчас ты можешь, ощутить результат проделанных усилий.

### **3.4. Методы и методики реактивного преодоления стресса**

**Реактивное преодоление стресса** начинается, как только с помощью первичной оценки обнаруживается проблемная ситуация. На этом этапе важное значение для эффективного преодоления стресса имеют два типа соответствия ресурсов: во-первых, оценка должна отражать реальность, а во-вторых, необходимо, чтобы выбранные стратегии соответствовали характеру стресса. Адекватные ресурсы и соответствующие стратегии преодоления стресса в конечном счете приведут к снижению стресса.

Эффективное преодоление стресса оценивается по следующим показателям: эффективность затрат энергии и ресурсов, эффективность в достижении желаемой цели противодействия стрессу и восстановления функционального баланса организма и психики, личное развитие в виде повышения способностей, самоуважения и благополучия. Таким образом, успешное преодоление стресса способствует получению кратковременных и долговременных выгод и преимуществ.

**Арт-терапевтическая помощь** при совладании со стрессом. Хедер Уильямс в своей книге «Говорящий рисунок, или как познать свое глубинное «Я»» дает советы, как справиться со стрессом. Для выполнения упражнения «Выражаем тревогу» Хедер Уильямс предлагает занять удобную, расслабляющую позу, найти в себе ощущение тревоги, определить, где она локализуется: в животе, лице, голове, ногах, взять цветные карандаши, субдоминантной рукой выплеснуть из себя тревогу и перенести ее на бумагу.

Люсия Капаччионе для снятия стрессов предлагает рисование обеими руками. С ее точки зрения, это упражнение позволяет активизировать обе руки и оба полушария головного мозга. Данное упражнение освобождает разум от ненужных тоскливых, тревожных мыслей, успокаивает нервы. Почувствовав себя измотанным, расстроенным, выведенным из состояния душевного равновесия, попытаться несколько раз выполнить упражнение с использованием обеих рук.

А. М. Шевченко предлагает упражнение «Отрезаю проблему». Необходимо нарисовать свою проблему справа от себя в виде клубка запутанных ниток. Слева нарисовать себя. Затем взять ножницы и отрезать ту часть рисунка, где изображена проблема. Как считает данный арт-терапевт, именно это действие поможет нашему мозгу легко распутать создавшуюся проблему. Автор считает, что наши мысли, выраженные в письменном виде, есть не что иное, как наши голограммы. Следовательно, их можно уничтожить, т. е. освободиться от негативной энергии, от негативных мыслей и эмоций.

Барбара Ганим рассуждает о том, что, благодаря экспрессивному искусству, мы можем избавиться от негативных мыслей, которые блокируют способности нашего тела. Как только негативные эмоции становятся доступными для направленной визуализации, появляется возможность избавиться от них, выразив их в рисунке, скульптуре или коллаже. Она предлагает, как и многие другие арт-терапевты, начать рисовать не той рукой, которой человек занимается трудовой деятельностью. Это связано с тем, чтобы человек меньше контролировал свои действия и не оценивал свою работу критически. Из своих наблюдений она сделала вывод, что люди, которые не умеют рисовать, достигают таким образом самых лучших результатов. По мнению автора, при работе с рисунком рекомендуется спокойная музыка, желательно без слов. Негативные эмоции могут выразиться через цвет, форму, линию и другие зримые образы. Простой акт изображения на бумаге негативной эмоции, вызывающей стресс, освобождает наше тело от напряжения и уже не может принести вред здоровью.

**Релаксация.** С. А. Игумнов для снятия напряжения мышц лица предлагает упражнение «Маска релаксанта». Выполнение этого упражнения позволяет расслабить мимические, жевательные мышцы и язык. Каждая напряженная мышца оказывает воздействие на двигательную зону головного мозга. «Маску релаксанта» применяют в тех случаях, когда нет возможности заниматься аутогенной тренировкой. В результате выполнения этого упражнения уменьшается физическое и психическое напряжение, проходит головная боль.

**Массаж.** Прежде всего нужно обнаружить участки затвердевшей кожи, а затем их необходимо растереть и сильно щипать.

Для снятия психологического и физического напряжения используют гидромассаж, точечный массаж на лице, шеи, голове, также **холистический массаж**. Он применяется при психосоматических и эмоциональных состояниях, состояниях страха и депрессиях, психологического, физического сексуального насилия. Автором холистического (пульсационного) массажа является Т. Браунинг. Холистический массаж позволяет осознать сигналы тела, поскольку они напрямую выражают потребности бессознательного. Осознание сигналов тела помогает человеку соединиться со своим внутренним источником знания.

И. Сарвир предлагает использовать свои внутренние ресурсы для снятия или уменьшения действия стрессовых факторов. К ним относятся: антистрессовое дыхание, минутная релаксация, инвентаризация, смена обстановки, расслабление, отвлечение, музыка, арифметика, общение.

С помощью библиотерапии стремятся улучшить поведение в условиях стресса через информацию и программы упражнений посредством коммуникативного воздействия книги.

**Смехотерапия** также является мощным инструментом при снижении стресса. Улыбка дает отдых мышцам лица: грусть затрагивает 43 мышцы, улыбка — только 17. В свою очередь, это ведет к охлаждению крови в сосудах головного мозга; образуются вещества, которые стимулируют работу левого полушария, отвечающего за радостные ощущения. Биохимические процессы тормозят образования «стрессовых» гормонов. В каждом конкретном случае необходимо позитивно переосмыслить стрессовую ситуацию, увидеть ее в ином свете. Применяя позитивный подход, нужно попытаться найти альтернативные возможности в принятии решений, которые были вне досягаемости сознания.

### Список использованной литературы

1. Алиев Х. М., Михайловская С. М. Метод управляемой саморегуляции. М., 1987.
2. Алиев Х. М. Ключ к себе (на польском языке). — Варшава, 1990.
3. Алиев Х. М. Уникальные приемы против стресса (Игра-Тренировка «Найди ключ к себе»). — Махачкала, 1994.
4. Алиев Х. М. Ключ к себе. Этюды о саморегуляции. — София, 1992.
5. Алиев Х. М. Где взять силы для успеха. Система психофизиологической саморегуляции «Ключ». — СПб., 1998.

6. Алиев Х. М. Ключ к себе: Этюды о саморегуляции. — М., 1990.
7. Алиев Х. М. Защита от стресса. Как сохранить и реализовать себя в современных условиях. — М., 1996.
8. Алиев Х. М. Метод Ключ в борьбе со стрессом/Серия «Психологический практикум». — Ростов — на — Дону, 2003.
9. Алиев Х. М. Ключ к себе. Разблокирование скрытых возможностей. — М., 2008.
10. Бодров В. А. Психологический стресс: развитие и преодоление. - М., 2006.
11. Ганим Б. Исцеление через искусство. — Мн., 2005.
12. Игумнов С. А. Управление стрессом: современные психологические и медикаментозные подходы. — СПб., 2007.
13. Капаччионе Л. Сила другой руки, или как при помощи левой руки активизировать возможности правого полушария головного мозга. — М., 2005.
14. Карольчак-Бериацка Б. Влияние переживаний тревоги и стресса на соревновательную успешность спортсменов. [http://def.kondopoga.ru/2009/10/07/vlijanie\\_perezhevaniij\\_trevogi\\_i\\_stressa\\_na\\_sorevnovatelnuju\\_ushpeshnost\\_sportsmenov.html](http://def.kondopoga.ru/2009/10/07/vlijanie_perezhevaniij_trevogi_i_stressa_na_sorevnovatelnuju_ushpeshnost_sportsmenov.html).
15. Киселев Ю. Я. Победы! Размышления и советы психолога спорта. — М., 2002.
16. Красильцева М. Психологические причины травм в спорте. <http://www.ski-ugra.ru/>.
17. Майерс Д. Психология/Д. Майерс; пер.с англ. И. А. Карпиков, В. А. Старовойтова. — 2-е изд. — Мн., 2006.
18. Маклаков А. Г. Общая психология: Учебник для вузов. — СПб., 2007.
19. Митева И. Ю. Курс управления стрессом. — М., 2004.
20. Психологическая диагностика: Учебник для вузов. Под ред. М. К. Акимовой, К. М. Гуревича. — СПб., 2007.
21. Психотерапевтическая энциклопедия/под ред. Б. Д. Карвасарского. — СПб., 2006.
22. Сарвир И. Долой стресс! Лучшие приемы релаксации и аутотренинга. — М., 2006.
23. Спилбергер Ч. Д. Концептуальные подходы в изучении тревоги у спортсменов//Стресс и тревога в спорте: Международный сборник научных статей/Сост. Ю. Л. Ханин. — М., 1983.
24. Стёганцев А. В. Управление стрессом: системный подход. Шевченко М. Я рисую успех и здоровье. Арт-терапия для всех. — СПб., 2007.
25. Тихвинская Е. Переживание поражения в спорте. [http://def.kondopoga.ru/2009/09/02/perezzhivanie\\_porazhenija\\_v\\_sporte.html](http://def.kondopoga.ru/2009/09/02/perezzhivanie_porazhenija_v_sporte.html).
26. Ульямс, Х. «Говорящий» рисунок, или как познать свое глубинное «Я». — М., 2007.
27. Щербатых Ю. В. Психология стресса и методы коррекции. — СПб., 2006.
28. [http://www.stiogantsev.ru/st/ps\\_stressmanagement.html](http://www.stiogantsev.ru/st/ps_stressmanagement.html).

## Раздел 4. Мысленная тренировка и психологическая саморегуляция спортсменов

*Либо мы управляем своими мыслями,  
либо они управляют нами.*

### 4.1. Области применения и условия эффективности мысленной тренировки спортсменов

#### 4.1.1. Образ как основа мысленной тренировки

Применительно к специфике спортивной деятельности, мысленная тренировка представляет собой мысленное повторение определенных движений и действий, которые спортсмен либо совершал в прошлом, либо собирается совершить в будущем. В литературе выделяют собственно «умственную тренировку» (мысленное проигрывание определенных тактических действий, «идеальное» совершенствование тактических навыков) и «идеомоторную тренировку» (образное представление определенных движений, входящих в структуру конкретных спортивных действий). Многие известные спортсмены успешно используют метод мысленных повторений как процедуру, способствующую ускорению процесса обучения определенным приемам и навыкам и вообще повышающую эффективность их соревновательной деятельности. Почти все тяжелоатлеты перед тем, как поднять штангу, воспроизводят свои движения мысленно. И вообще, пожалуй, трудно найти такой вид спорта, в котором спортсмены ни пытались бы представить себе предстоящих действий или мысленно проанализировать уже совершенные.

Однако, несмотря на такое широкое распространение мысленного «прокручивания» спортивных движений, эффект этой процедуры еще очень мало изучен. Одни спортсмены находят, что она исключительно полезна, другие, напротив, не только не могут эффективно ее использовать, но и уверены, что она мешает выступлениям в соревнованиях. Есть все основания думать, что причиной разочарования некоторых атлетов в эффективности мысленной тренировки является не сама ее сущность, а лишь неумение в ее применении, требующее учитывать специфику вида деятельности и, главное, — индивидуальные особенности и актуальное состояние спортсмена.

При упоминании термина «мысленная тренировка» у многих тут же возникает в представлении некий субъект, который в своем воображении отчетливо видит самого себя, выполняющего какое-то определенное движение. Причем это выглядит в их понимании так, как будто в голову атлета вмонтирована кинокамера и кинопроектор, позволяющие ему и снимать, и показывать самому себе свои спортивные выступления. Действительно, такая способность видеть себя со стороны была бы немалым подспорьем для подготовки спортсменов, однако, к сожалению, очень немногие обладают такой способностью в полной мере.

Некоторые лучше представляют себе фиксированные образы, чем движения, т.е. видят отдельные кадры, а не «фильм» в целом. Так, например, прыгун с шестом может уметь хорошо представить себе положение своего тела перед самым началом разбега, четко увидеть, как он выглядит на старте и даже как начинает первые шаги разбега; на второй мысленной картинке он уже на начинающем прогибаться шесте; третья картинка соответствует его представлению о положении тела в момент полного сгибания шеста; на четвертой он видит, как его ноги начинают подниматься над головой, и т.д. Об этом атлете можно сказать, что он во время мысленного «прокручивания» своих движений видит на внутреннем экране лишь наиболее важные узловые моменты, а не весь процесс спортивного действия как единое целое.

Безусловно, спортсмену очень важно иметь способность к развитию и совершенствованию тех ощущений, которые соответствуют определенным действиям и движениям при вы-

полнении задач спортивной деятельности. Визуальные и кинестетические представления могут быть дополнены воображаемым воспроизведением специфических звуков или даже запахов и вкуса. Любые отзвуки рева моторов в гонках, свист и крики зрителей в футболе, скрип лыж, скользящих по снежному насту, запах опилок, смолы и жареной кукурузы, вкус воды в плавательном бассейне — все это может быть воссоздано в человеческом воображении и использовании мысленной тренировки спортсменов.

**Образность и повторения в действиях спортсмена.** Попытка использовать способности к вызову различных чувственных ассоциаций в спортивной деятельности с целью повышения ее эффективности не нова. Зрительные представления и образы часто используются для более быстрого освоения правильных ответов на все виды внушений. Следуя такому принципу, многие тренеры помогают своим спортсменам заблаговременно вывести на необходимый уровень напряжение соответствующих мышечных групп. Те, кому необходимо повысить свою эмоциональную психическую настройку перед выходом на старт, стараются представить себя в ответственных соревновательных ситуациях, а те, кому, наоборот, надо снять излишнее напряжение, стремятся «увидеть» себя отдыхающими или выполняющими упражнения в спокойных и комфортных условиях. Чтобы понять суть механизма данной процедуры, прежде всего следует определить разницу между мысленной тренировкой и обычным процессом образных представлений человека.

Согласно самому определению, мысленная тренировка включает тщательное и целенаправленное изучение и повторение какого-то одного двигательного образа в целой серии представлений. В приведенном примере прыгун с шестом «прокручивал» движения в своем воображении в логической последовательности с акцентом на наиболее информативных и значимых для него моментах движений. Обычный процесс представлений воображения отличается от такой процедуры стихийностью своего протекания, отсутствием анализа наиболее существенных деталей. Эта разница проявляется и в характере самих движений, и в подходе к наблюдению за ними.

Обычное наблюдение, в общепринятом смысле этого слова, в данном случае не может нас удовлетворить, так как оно не предусматривает сознательной попытки контролировать процессы внимания и уровень нервно-мышечного напряжения. Например, попробуйте прямо сейчас, без выполнения реальных движений, представить зрительно и «чувственно», что вы выполняете удар ногой по мячу. Теперь внимательно проанализируйте ощущения, и вы поймете, что, стремясь со всей реальностью выполнить это движение, вы действительно непроизвольно «включали» соответствующие группы мышц. И хотя реального движения внешне не было видно, посланные вами импульсы доходили от мозга до мышц ног в точном координационном и временном соответствии с реальным действием.

Согласно Б. Р. Бугельски, большинство исследований показывают, что, с одной стороны, субъекты, занимавшиеся физической тренировкой, за которой следовала (частично замещающая ее) мысленная тренировка, обычно достигали таких же хороших результатов, как и субъекты, занимавшиеся только физической тренировкой. С другой стороны, субъекты, не испытывавшие затруднений с формированием визуальных мысленных образов, достигали лучших результатов в сравнении с теми, которые делали это с трудом.

Обратимся к эксперименту Р. Вэнделла и его сотрудников — классическое исследование штрафных бросков в баскетболе. Первая группа тренировалась ежедневно в течение 20 дней; вторая группа, контрольная, не тренировалась; и третья группа на протяжении 20 дней занималась мысленной тренировкой. Улучшение в исполнении штрафных бросков составило 41% в группе, занимавшейся физ. тренировками, 2% в контрольной группе и 43% в группе, занимавшейся мысленными тренировками. Огромное количество исследований такого же плана, проведенных в отношении всевозможных видов физических умений (прыжки в высоту, игра на фортепиано, стрельба из лука, гимнастика и др.), привело в целом к сходными результатам.

#### 4.1.2. Особенности применения мысленной тренировки в спорте

Визуальные и кинестетические мысленные повторения реальных движений спортсменов особенно широко применяются в процессе подготовки гимнастов и прыгунов в воду, поскольку для них очень важно уметь осознавать и четко представлять себе точное положение своего тела в пространстве в любой момент выполнения упражнений. Так, во многих прыжках в воду атлетам приходится совершать одновременно оборот в вертикальной (сальто) и в горизонтальной (винт) плоскостях, что, естественно, не оставляет времени на раздумья и анализ своих движений во время их исполнения. Процедуры мысленных повторений особенно эффективны в положении лежа в состоянии покоя и при расслабленных мышцах. Такой метод применяется для того, чтобы помочь спортсменам путем воспроизведения зрительных и кинестетических представлений лучше усвоить особенности техники выполнения того или иного сложного прыжка.

Ряд проведенных научных исследований подтвердил, что мысленная тренировка может быть весьма эффективно использована при обучении относительно простым двигательным навыкам. Так, в одном из исследований было достоверно установлено, что проведение серии мысленных тренировок со спортсменами, специализирующимися в стендовой стрельбе, дало практически такой же положительный результат, как выполнение реальной стрельбы. Другие исследования, проводившиеся некоторыми русскими и чешскими специалистами, проверявшими эффект мысленной тренировки на освоении более сложных двигательных навыков, показали, что и в этом случае данная процедура для спортсменов может быть весьма полезна. В одном из исследований они сравнивали эффективность деятельности равных по классу спортсменов, специализирующихся в легкоатлетическом тройном прыжке, одна половина которых применяла в течение тренировки многократное мысленное воспроизведение всего цикла движений, характеризующих тройной прыжок, другая совсем не использовала эту процедуру. В конце тренировочного занятия спортсмены первой группы показали более высокие результаты в прыжках.

В исследовании, проведенном мной с тяжелоатлетами, один спортсмен оказался способным в жиме лежа на специальной скамейке давать своим мышцам «сигналы», точно соответствующие разным мысленно поднимаемым весам, и не совершать при этом никаких лишних двигательных действий и усилий до тех пор, пока воображаемый вес не превысил 16 кг. Как только он представил себе, что вес штанги значительно возрос, ему казалось, что его спина, касавшаяся скамейки, произвольно напряглась и прогнулась так, как будто он действительно выжимал очень тяжелую штангу. Это типичная ошибка многих штангистов, которым кажется, что таким прогибом они помогут себе развить более мощное усилие, а на самом деле лишь ослабляют его. Таким образом, именно отчетливое визуальное представление своей ошибки позволило этому спортсмену быстро исправить ее и, благодаря этому, существенно повысить свои спортивные результаты.

Спортсмены высокой квалификации имеют значительно более высокую точность кинестетических или, как их еще называют, мышечно-двигательных ощущений и восприятий, чем спортсмены средней и низкой квалификации. Высококвалифицированные спортсмены оказываются в состоянии различить такие незначительные отклонения в размере и весе предметов, специфических для их вида спортивной деятельности, которые для остальных людей остаются незамеченными. Высококвалифицированных спортсменов отличает также способность к значительно более точному визуальному восприятию наиболее информативных для них объектов и явлений окружающей среды.

Эрл Монро, например, мог, выйдя на баскетбольную площадку, сразу точно отметить, что кольцо находится на четверть дюйма выше или ниже установленного стандарта. Кроме того, этого выдающегося игрока отличала еще и такая исключительно важная способность, как произвольное, но, по существу, автоматическое запоминание наиболее полезной информации.

Лучшие из горнолыжников высокого класса отлично помнят все позиции пройденных во время спуска ворот, многие даже могут восстановить в памяти визуальные образы положения своего тела и физические ощущения, которыми сопровождалось преодоление того или иного участка трассы. Использование зрительных представлений как метод запоминания большого количества важной специфической информации имеет особую значимость для успеха в спорте. Хотя человеческий язык кажется наиболее очевидным средством описания поведения и общения одного индивида с другими, передача информации с его помощью требует времени и не всегда отличается необходимой точностью.

Во многих видах спорта события разворачиваются с колоссальной быстротой, и, если спортсмен начинает словесно разъяснять себе суть происходящего посредством разговорного языка, он просто-напросто окажется не в состоянии своевременно реагировать действием на требования постоянно меняющихся ситуаций. Представьте себе, что вы стараетесь рассказать сами себе о движении хоккейной шайбы, летящей в вашу голову со скоростью более ста километров в час. Или пытаетесь описать себе словами свой прыжок в воду в самый момент его выполнения. А сколько бы раз Мохаммед Али успел бы нанести вам удар, в то время, как вы раздумывали словами: «Ой-ой-ой, это была его левая!»

Результаты исследований позволяют утверждать, что спортсмены во время соревнований чаще думают образами, чем словами. Эта способность выражается в мгновенном использовании зрительных образов для распознавания специфических соревновательных ситуаций. Мышление образами помогает правильно и быстро реагировать на них. Такая важная для спортсменов способность мыслить не словами, а образами и представлениями движений и действий может быть значительно улучшена с помощью метода мысленной тренировки.

#### **4.1.3. Развитие способности к мысленной тренировке**

Развивая свои способности к образному мышлению при анализе тех или иных ситуаций, вы через некоторое время обнаружите, что легко можете воспроизводить их в своей памяти. Вместо того чтобы запоминать группы отдельных образов, а уже потом создавать из них в своем сознании целые картины, вы, напротив, можете видеть сразу полную картину действий в их развитии, а в случае необходимости вычленять из нее отдельные «кадры». Такой подход более эффективен, так как в любых спортивных ситуациях имеется достаточно большое количество избыточной информации, которую совершенно необязательно запоминать детально. Поэтому, когда вы обзрываете в памяти ряд прошлых ситуаций, целесообразнее и легче вначале воспроизводить целостную картину их развития, не вычленяя каждый элемент.

Например, если после того, как вы лишь мельком взглянули на находящиеся на баскетбольной площадке игроков своей команды и команды противника, кто-нибудь попросит вас описать по памяти их расположение, делаете это довольно легко. Однако при этом окажется, что ваша зрительная память зафиксировала лишь наиболее информативные объекты и действия. Вместо того, чтобы запоминать расположение всех игроков, вы четко помните позиции, занятые лишь одним или двумя из них, однако именно эта информация имеет для вас наибольшее значение.

Такая селекция восприятия запоминания окружающих стимулов позволяет вам не затрачивать своего внимания на контроль за расположением остальных игроков, которые не могут оказать непосредственного влияния на решение конкретной игровой задачи.

С помощью многократного визуального воспроизведения различных спортивных ситуаций можно тренировать способность к мысленному воссозданию целых картин окружавшей вас в те моменты обстановки. Это позволит лучше вспомнить расположение ворот на слаломной трассе, выбрать наиболее удобную клюшку для того или иного удара в гольфе и т.п. К достоинствам мысленной тренировки следует отнести и то, что она поможет найти «ключ» для селекции всевозможной информации, которая поступает в различных соревновательных ситуациях.

**Отбор информативных признаков.** В любых соревновательных ситуациях имеются определенные ключевые стимулы, т. е. объекты или действия, учет которых имеет принципиальное значение для эффективной деятельности спортсмена. Умение осознать эти стимулы, несущие реальную информацию, и отбросить несущественные детали дает значительное преимущество одним спортсменам перед другими, не обладающими таким умственным умением. Перечень решающих стимулов зависит от каждой конкретной ситуации и от характера технико-тактических действий, которые выполняет спортсмен в этой ситуации. По мере того как основные двигательные навыки спортсмена совершенствуются и обретают автоматизм, все меньше становится необходимость в сознательном контроле за их реализацией.

Так, например, когда начинают обучать детей основам баскетбола, нужно обязательно обращать их внимание на расположение ног на линии штрафных бросков, на положение пальцев рук при броске, на общее положение тела и т. д. Опытный же баскетболист не думает специально о таких вещах, он просто автоматически представляет правильную позицию для броска, чувствует, так ли расположил пальцы на поверхности мяча. При этом у него нет необходимости проверять расположение пальцев зрением — ему достаточно его субъективных ощущений. И как только эти ощущения достигают требуемого уровня, они начинают все более освобождать внимание спортсмена, которое теперь может быть направлено на другие объекты и действия. Например, хороший боксер способен сконцентрировать освободившееся от контроля за техническими приемами внимание на движениях противника, умело прогнозируя по ним его последующие действия и свои ответы на них. Совершенно очевидно, что можно говорить об определенных «ключках» к предвидению того, что собирается делать соперник, например, в единоборствах. Однако познание их приходит к спортсмену лишь с большим опытом анализа часто повторяющихся ситуаций. Если он не знает, какие объекты и операции осуществлять под контролем сознания, а какие могут быть «спущены» на бессознательный уровень, значит, он еще не нашел «ключи» к отбору и анализу поступающей информации; другими словами, его еще нельзя назвать спортсменом высокой квалификации.

Как показывают исследования, благодаря применению мысленной тренировки можно существенно повысить способность спортсмена к отбору полезной и игнорированию ненужной информации, поступающей из окружающей соревновательной обстановки. При этом у спортсмена развивается способность делать это не только сознательно, но и почти неосознанно, автоматически. Для того чтобы помочь спортсменам выработать свой «ключ» отбора информативных элементов движений и действий для использования их в мысленной тренировке, возможны различные подходы и способы, о которых пойдет речь дальше.

#### **4.1.4. Факторы успешной мысленной тренировки**

Успешной практической реализации процесса мысленной тренировки способствуют некоторые важные факторы. Во-первых, мысленная тренировка может осуществляться как в состоянии активной деятельности, например, в движении на тренировке, так и в расслабленном состоянии покоя в перерывах между упражнениями или после тренировок, при отходе ко сну. Во-вторых, мысленно движения должны воспроизводиться в точном соответствии с ритмом реальных действий. Только при соблюдении этих условий спортсмен сможет обнаружить тот элемент движения, в котором совершал ошибку.

Многие атлеты часто применяют мысленное «прокручивание» своих действий сразу после окончания выступления, чтобы по горячим следам обнаружить все свои технико-тактические просчеты. Однако, как показывают наблюдения, спортсмену, только что закончившему выступление, сразу нелегко вернуться назад, восстанавливая в памяти всю цепочку своих двигательных актов.

Данный метод редко помогает спортсмену, так как не восстанавливает ритма движений из-за остаточного возбуждения, а, напротив, ломает его, повторяя к тому же не все дви-

жения в целом, а лишь последнюю часть. Возбужденный и расстроенный неудачной попыткой, спортсмен пытается ее исправить по горячим следам, не задумываясь над тем, что первоисточник ее был не в финальной, а в начальной стадии движения. В данном случае большую пользу спортсмену могло бы принести только полное «прокручивание» всей цепи двигательных актов и положений тела, предшествующих данной ошибке, но не в состоянии возбуждения, а в состоянии покоя.

Другая причина того, что некоторые атлеты не умеют эффективно использовать мысленную тренировку, заключается в том, что они фокусируют внимание не на тех объектах и действиях, которые действительно нуждаются в идеомоторном контроле. Это связано с неправильно сформированным в сознании спортсмена «ключом селекции» информации. Например, если основные спортивно-технические навыки спортсмена уже достигли высокой степени совершенства, он может использовать мысленную тренировку для освоения более сложных тактических вариантов, или для обнаружения и закрепления точного естественного ритма движений, или для нахождения индивидуальных вариантов релаксации.

Исключительно важным условием применения мысленной тренировки является возможность сформировать у спортсмена способность критического отбора информации во время непосредственного выступления в соревновании. Мысленная тренировка должна учить спортсмена тому, что он будет делать в той или другой игровой ситуации, на каких ее элементах он будет фокусировать свое внимание и затем визуализировать информативные элементы движений и действий в процессе мысленной тренировки.

Другим очень важным условием эффективного использования идеомоторного механизма мысленной тренировки в практике подготовки квалифицированных спортсменов является формирование у них способности анализировать отдельные технические элементы своих движений. Целью такой тренировки является постоянное сопоставление своих физических мышечно-двигательных ощущений с результатом фактического выполнения двигательных действий.

Например, спортсмен может сфокусировать свое внимание на ощущении мышечных напряжений пальцев, кистей рук, предплечий и пояса верхних конечностей во время выполнения баскетбольного броска в прыжке. Выполняя его многократно, он начнет запоминать, какие физические ощущения ассоциируются у него с удачной реализацией данного приема, а какие приводят к ошибкам. После этого с помощью мысленной тренировки можно четко разобраться во всех элементах движения и соответствующих им субъективных ощущениях во время выполнения данного броска, тогда как во время реальной соревновательной деятельности у него нет времени на это.

В идеальном варианте можно рекомендовать обучение спортсмена мысленному разбору своих действий сразу после окончания игры, но при условии, что он хорошо расслабился и успокоился. Состояние покоя позволит по горячим следам восстановить в памяти все ощущения, связанные с наиболее удачными случаями выполнения бросков.

При многократном мысленном «прокручивании» подобных ситуаций они как бы перейдут в ведение автоматической моторной памяти, и вскоре даже во время ответственных соревнований, занимая исходную позицию для выполнения броска, спортсмен начнет получать сигналы от своих «сенсорных ключей». По мере накопления опыта таких ощущений, когда все идет нормально, спортсмен будет просто забывать о них во время соревнований, но получать предупреждающие сигналы из подсознания в виде импульсов тревоги в случае, когда навык начинает реализовываться неправильно.

Главная проблема, связанная с условиями эффективного использования мысленной тренировки, заключается в умении спортсмена подобрать «ключ селекции» объектов внимания для каждого конкретного упражнения в каждой конкретной ситуации. Тренеру необходимо постоянно иметь в виду, что из-за недостаточно продуманного варианта тренировки можно сформировать у спортсменов неправильную технику выполнения спортивных действий,

а при неверно выбранном «ключе селекции» информации могут сформироваться неадекватные двигательные ответы на требования той или иной соревновательной ситуации. В большинстве случаев неправильного применения процедуры мысленной тренировки она просто не окажет ощутимого влияния на результаты спортивной деятельности, но иногда может и помешать успешному выступлению спортсмена.

## 4.2. Использование метода НЛП в тренировочном процессе

В практической деятельности нейролингвистического программирования (НЛП) используют определенный набор базовых форматов — элементов, с помощью которых производятся изменения настоящего (проблемного) состояния в соответствии с желаемым.

Якорь — метка в сознании человека, которая отвечает за вызов у него конкретного состояния. Якорь — это стимул в теории условных рефлексов И. П. Павлова, который бессознательно вызывает определенную реакцию на этот стимул. Павлов изучил структуру и действие самой рефлекторной дуги. НЛП использует внешние проявления этого процесса и его следствия для практического применения.

Формат якорения используется для стабилизации какого-либо состояния посредством стимула и получения в дальнейшем доступа к нему в любое нужное время. Например, спортсмен-единоборец перед началом соревнований может активизировать якорь на спокойное состояние, тем самым он поможет себе снизить излишнюю психологическую напряженность и в большей мере способствовать решению задач боевого противодействия в соревновательном процессе.

Так как процессы якорения и воспроизведения условного рефлекса (заякоренной реакции) обычно происходят за рамками осознания человека, то якорь одинаково хорошо может вызывать как приятные, так и неприятные воспоминания. В связи с этим якоря делятся на две группы: позитивные и негативные. Например, один и тот же логотип прошедших соревнований у одного спортсмена может вызвать воспоминания о победе и приведет его в радостное, ресурсное состояние, а у другого как внутреннее, так и внешнее состояния могут дестабилизироваться из-за возникших представлений о неудаче.

Якорь имеет время жизни (продолжительность действия). Время жизни якоря зависит от продолжительности процесса выработки условного рефлекса, числа его подкреплений и интенсивности заякоренного состояния.

Процесс установки и воспроизведения якоря характеризуется селективностью: чтобы установленный якорь сработал, его нужно воспроизвести точно таким же образом, каким он был установлен.

Для получения интенсивной, «чистой» реакции при задействовании якоря важно установить его в момент наивысшей интенсивности переживания. И он считается установленным, если в результате трехразового воспроизведения он вызвал одну и ту же «чистую» реакцию.

Возникать якоря могут в любой сенсорной репрезентативной системе (визуальной, аудиальной, кинестетической). К примеру, касание чье-то плеча, определенные цвета, талисман, выражение лица, тренировочный костюм, фотография из прошлого, определенный тон голоса, запах легкоатлетической дорожки, специфический жест тренера, памятные даты и т. д. И если якоря уже возникли, то они начинают управлять поведением, автоматически воспроизводя связанные с якорем реакции и состояния.

Можно предположить, что целенаправленно и активно вырабатывая якоря к положительному опыту, мы можем сознательно вызывать позитивные ресурсные состояния, когда в них возникает потребность. В работе со спортсменом техника постановки ресурсного (оптимальное боевое состояние) якоря может помочь справиться с негативным опытом (ситуацией, состоянием), а также помочь быть более эффективным в различных ситуациях тренировочного и соревновательного процессов.

Рассмотрим технику по шагам:

1. Найдите конкретную ситуацию, в которой спортсмен хотел бы действовать по-другому.
2. Предложите подумать о том состоянии, которое ему необходимо в данной ситуации.
3. Определите случаи, в которых спортсмен испытывал данное состояние, и выберите тот случай, в котором оно проявлялось наиболее отчетливо и интенсивно.
4. Предложите спортсмену вспомнить наиболее яркое из состояний, удостоверьтесь, что спортсмен испытывает желаемое состояние, т. е. ассоциирован с ним.
5. Попросите рассказать об образах, звуках и чувствах, характерных для данного состояния.
6. Когда интенсивность желаемого состояния достигнет высшей точки, установите якорь, т. е. соедините это состояние с какими-либо стимулами: кинестетическими (нажатие на определенную точку плеча, руки), аудиальными (слово, звук), визуальными (образ боксерских перчаток) или их комбинацией.
7. Выведите спортсмена из заякоренного состояния в нейтральное, например, попросите несколько раз сделать приседание и т. д.
8. Повторите процесс якорения несколько раз.
9. Через некоторое время проверьте установленный якорь его воспроизведением.

Существует множество вариантов использования формата якорения. К примеру, техника «Коллапс якорей» (используется для нейтрализации негативного якоря), техника «Шкалирование» (используется для увеличения интенсивности имеющегося состояния), техника «Круг совершенства» (используется для восстановления, укрепления и дополнения ресурсного состояния тела и психики спортсмена). Техника «Ресурсная репетиция». Ее можно использовать для изменения поведения в будущих событиях, к примеру, в соревновательном процессе, когда спортсмен ощущает некомпетентность, тревожность или неуверенность, которые помешают ему выступить наиболее эффективным способом.

1. Попросите спортсмена представить будущую ситуацию, которая его тревожит.
2. Предложите мысленно рассмотреть ее и попробовать понять, какое ресурсное состояние необходимо спортсмену для того, чтобы чувство «готовности» у него появилось.
3. Найдите этот ресурс и заякорите его.
4. Верните спортсмена к тревожащей его ситуации и, удерживая якорь, попросите посмотреть ее от начала до конца. Эффектом будет являться удовлетворительное изменение отношения к данной ситуации. Если эффекты не будут устраивать спортсмена, определите, в каких ресурсах еще спортсмен нуждается, и повторите шаг 3–4.

К сожалению, ограниченность объема книги не позволяет подробно описать перечисляемые техники, однако с ними можно более подробно познакомиться в специальной литературе.

Вариантов успешного использования техник формата якорения множество. В заключение хотелось бы привести один пример. Профессиональный боксер показывал замечательную технику ведения боя и был в очень эффективной форме, но только в тренировочном процессе, когда дело доходило до реального боя, он становился совершенно другим — менее активным и подвижным. Психолог команды решил использовать на этом спортсмене технику постановки ресурсного якоря и попросил тренера в тренировочном процессе, когда спортсмен был наиболее эффективен, сказать ему ключевое слово с одновременным сжатием предплечья спортсмена (аудиально-кинестетический якорь). Этот якорь устанавливался в течение нескольких тренировок, перед тем, как спортсмену предстоял бой. Во время боя, когда было необходимо активизировать лучшие качества данного спортсмена, в перерыве между раундами тренер задействовал установленный якорь, произнес ключевое слово с одновременным сжатием предплечья спортсмена. Бой был выигран. В этом бою боксер продемонстрировал практически всю ту эффективность и мастерство, которую он показывал на тренировках.

### 4.3. Метод идеомоторной тренировки А. В. Алексеева

#### 4.3.1. Семь этапов идеомоторной тренировки

При идеомоторном подходе к совершенствованию спортивной техники на первом месте стоит психическое начало — точный мысленный образ движения, который лишь потом, лишь вторично исполняется физически. В этом принципиальное отличие идеомоторики от метода «проб и ошибок», при котором на первом месте физическое действие, а лишь на втором — психический процесс, контролирующий и вносящий коррекцию в качество исполняемого физического действия. Когда все семь этапов идеомоторики аккуратно используются на каждой тренировке, то на достижение желаемых результатов уходит, в среднем, вдвое меньше времени, чем при совершенствовании спортивной техники методом «проб и ошибок».

**Первый этап — разминка.** Предлагается проведение такой разминки, в результате которой исполняющая часть организма (опорно-двигательный аппарат, сердечно-сосудистая и дыхательная системы) смогли бы легко включиться в физическое выполнение разучиваемого или совершенствуемого движения или действия. Мысленный образ этого движения (или действия) должен быть уже, естественно, определен хотя бы в самом общем виде, чтобы спортсмен имел представление, к чему он готовит исполняющую часть своего организма и как проводить разминку.

**Второй этап — формирование предельно точного мысленного образа разучиваемого или совершенствуемого движения.** При этом можно использовать фотографии, видеосъемку, схемы движений — образец будущего движения.

**Третий этап — мысленное представление движения в его идеальном варианте с закрытыми глазами.** Нередко спортсмены, к своему удивлению и удивлению тренеров, не могут этого сделать сразу. Следовательно, необходимо искать новые подходы к психическому аппарату ученика, такие, которые помогли бы ему создать мысленный образ нужного движения в его идеальном исполнении. Пока спортсмен не сможет этого сделать, дальше, если соблюдать правила идеомоторики, двигаться нельзя.

**Четвертый этап — проверка соответствия длительности представляемого движения реальному выполнению (по секундомеру).** Как правило, мысленное представление движения происходит на первых порах значительно быстрее, чем реальное. Но необходимо добиться, чтобы мысленный образ движения совпадал по времени с его реальным выполнением. В зависимости от сложности движения можно допустить небольшое различие, например, в плюс — минус 2–3 секунды в синхронном плавании или в прыжках на лыжах с трамплина. А вот в спринтерском беге мысленное время должно точно, до десятых секунды, совпадать с реальным. Лишь после того, как будет достигнута необходимая степень синхронности между мысленным образом движения и его реальным выполнением, можно идти дальше.

**Пятый этап — перевод мысленного образа в мышцы при помощи имитации.** На первых порах делать это полагается очень медленно и аккуратно, мысленно подключая только те мышечные группы, которые должны выполнить данное движение. Желательно, чтобы при этом возникали незначительные, самые начальные движения в соответствующих мышцах, что будет свидетельствовать о налаживании нужных связей между мозгом и мышцами.

Как только процедура «перевода мыслей в мышцы» начнет проходить успешно в замедленном темпе, ее следует несколько ускорить. И так, постепенно прибавляя в скорости, добиться, чтобы перевод мысленного образа движения в реальное совпал по времени с тем, которое требуется на самом деле. Если же при ускорении спортсмен потеряет точность выполнения этой процедуры, нужно вернуться к прежнему, более медленному темпу и снова начать постепенно прибавлять в скорости.

После освоения пятого этапа появляется очень приятное чувство слитности мысленного образа с исполняющими мышцами, чувство хорошей подчиненности, «послушности» мышц мыслям. На первый взгляд может показаться, что занятие «пятым этапом» — дело долгое и нудное. Но если выполнять все правильно, у спортсменов появляется неподдельный инте-

рес к таким тренировкам, что само по себе очень важно, так как приучает к весьма осознаваемому совершенствованию своей спортивной техники. Что же касается времени, необходимого для проведения подобных тренировок, то на каждое занятие требуется не более 3–6 минут.

**Шестой этап — формирование цепи идущих друг за другом отдельных движений,** образующих то или иное единое действие и выделение «опорного элемента» (основного движения), точное выполнение которого обеспечивает успех в осуществлении всей комбинации. В прыжках в воду это может быть «отталкивание от снаряда» или «вход в крутку» и т.п., в синхронном плавании — сохранение строго вертикального туловища при определенных видах вращений и т.д. Как правило, в любой комбинации движений должны быть один-два опорных элемента и очень редко более двух, например, в прыжках на лыжах с трамплина или в стрельбе из лука.

**Седьмой этап — называние «опорного элемента».** Правильно подобранные слова, мгновенно промысливаемые в момент выполнения опорного элемента (или непосредственно перед ним), помогают исполнить все действие предельно точно. Подбирая слова, правильнее ориентироваться на особенности речи самих спортсменов. Например, стрелку ит пистолета было удобно один из опорных элементов назвать так: «стопы распластаны по полу». Тренеру не понравилась эта формулировка, но когда он попытался навязать свою («стою очень прочно и неподвижно»), у стрелка такие слова не стали вызывать нужного ему физического самочувствия, и он оставил собственный вариант, который действительно помог улучшить стрельбу. Конечно, иногда надо помочь спортсмену и приучить его использовать формулировки, предлагаемые тренером, но все же лучше ориентироваться на особенности лексики самого спортсмена.

#### 4.3.2. Факторы, влияющие на точность разучиваемых движений

**Точность и правильность мысленного образа предстоящего движения.** Чем точнее мысленный образ будущего движения, тем оно будет точнее при реальном физическом исполнении. Спортсмен должен представить движение в любой момент и столько раз, сколько потребуется, не ошибаясь.

Любое произведенное физическое действие оставляет в памяти соответствующий след. От точного движения след в памяти точный, а от плохо выполненного «плохой». Следы неправильно заученных, неточных движений сохраняются в моторной памяти и «засоряют мозг», что создает дополнительные сложности при достижении точности движения. Со временем следы неправильно заученных, неточных движений становятся доминирующими в сознании спортсмена, после чего очень трудно в таком «засоренном мозгу» создать точный образ нужного движения — вместо точного движения невольно начинает представляться такое, которое было заучено неправильно.

**Многократность и аккуратность повторений только правильных движений.** Качественное выполнение любого движения становится стабильно прочным лишь тогда, когда в сознании был изначально заложен правильный мысленный образ нужного движения, которое затем путем многократных и аккуратных повторений необходимо перевести в навык, чтобы правильное движение стало выполняться автоматически и всегда хорошо.

Следует с первых шагов следить за тем, чтобы все действия выполнялись качественно. И пока в сознании обучаемого мысленный образ осваиваемого движения не станет стабильно качественным, нет смысла посылать ученика на физическое выполнение задания — оно, как правило, будет соответствовать некачественному мысленному образу, то есть будет выполняться плохо со всеми вытекающими отсюда последствиями, приводящими к загромождению и засорению памяти следами неверно выполненных движений.

**Высокая подготовленность тела к реализации элемента спортивной техники,** который осваивается или совершенствуется. Готовность мышц и суставов к реализации мысленного образа движения определяет реальные возможности в выполнении качественного движения.

Прежде чем переводить мысленный образ движения в мышцы и суставы, полезно придать телу такое положение, которое наиболее близко к тому, которое требуется в реальности. Когда, используя идеомоторику, спортсмен принимает позу, наиболее близкую к реальной, опорно-двигательному аппарату легче воспринять образы движений, поступающие из головного мозга. В результате ускоряются и улучшаются связи между программирующей и исполняющей частями организма.

**Качество идеомоторных связей.** При качественных идеомоторных связях идеомоторное промышление тех или иных действий вызывает микродвижения (сокращения и расслабления) в соответствующих мышцах. Качество идеомоторных связей проверяется на опыте.

**Идеомоторный опыт.** Маятник, состоящий из нитки длиной около метра и грузика весом в 10–15 граммов (кольцо, небольшой ключ, винтик), привязать к указательному пальцу ведущей руки. Полностью вытянуть руку с маятником перед собой на уровне плеча и уравновесить груз. Закрыв глаза и сосредоточившись на висящем предмете, мысленно представить, что он начинает:

- А) раскачиваться слева-направо, справа-налево,
- Б) движется вперед-назад,
- В) вращается по кругу.

Результатом опыта является демонстрация взаимосвязи мысленной траектории и реальной траектории движения маятника. О степени данной взаимосвязи можно сделать вывод по двум параметрам:

- ✓ Время, необходимое для начала движения маятника, — чем быстрее, тем сильнее связь,
- ✓ Амплитуда раскачиваний — чем больше, тем устойчивее

**Модификация 1.** При проведении опыта возможно произнесение слов, согласующихся с предполагаемыми движениями грузика («влево-вправо, влево-вправо...»). При увеличении амплитуды раскачиваний, по сравнению с предыдущей версией опыта, делается вывод о том, что слова могут усилить движение, сделать его более определенным и выразительным.

**Модификация 2.** Стоя с грузиком, неподвижно висящим на вытянутой руке, представим себя сбоку от себя, как бы отраженным в зеркале. Глядя на грузик в «зеркале» начнем снова представлять, что он раскачивается подобно маятнику — слева-направо и справа-налево. И окажется, что он раскачивается еле-еле или вовсе остается неподвижным. Следовательно, при таком «зеркальном» представлении движения его мысленный образ из программирующей части организма — из головного мозга — переходит в исполняющую часть (в мышцы, суставы) руки гораздо хуже.

В тех случаях, когда идеомоторные связи налаживаются с затруднениями, следует вполне осознанно подключать к мысленным представлениям соответствующие физические действия и поступать так до тех пор, пока представления о движениях не станут настоящим идеомоторными, то есть не начнут вызывать в мышцах необходимую реакцию за счет лишь точных мысленных образов данного движения.

С целью усиления идеомоторных связей могут быть использованы имитации движений. Имитируя, выполняя как бы в намеке предстоящее реальное движение, спортсмен помогает себе почувствовать нужный ему элемент спортивной техники, идя, так сказать, от периферии, от опорно-двигательного аппарата к центру, к головному мозгу. Но этого недостаточно. Чтобы имитация принесла максимальную пользу, необходимо мысленно «видеть», а еще лучше называть движения перед тем, как их физически производить. Причем видеть и называть предельно точно. Если же имитацию проводить формально или думать при этом о другом, например, о соперниках или результатах, имитирующие действия не принесут желаемой пользы.

В исследовании А. В. Алексеева было установлено, что тренирующее действие «зеркального» мысленного образа, называемого в психологии «зрительным представлением», намного слабее, чем действие, осуществляемое идеомоторно, при котором образ движения из головы переходит напрямую в соответствующие мышцы. Поэтому зрительные образы есть

смысл использовать лишь на самом начальном этапе освоения новых движений, когда позволительно наблюдать за собой в зеркале, например, при разучивании того или иного элемента из арсенала художественной гимнастики. Но чем скорее будет произведен перевод зрительного образа в идеомоторный, тем скорее начнется правильное освоение данного движения.

Наблюдения А. В. Алексеева даже за высококвалифицированными спортсменами показывают, что многие из них, шлифуя то или иное движение, видят себя как бы со стороны, то есть «зрительно». Делают они это потому, что не знают насколько непродуктивно такое поведение, ибо при использовании зрительных образов движения оно очень плохо переходит в исполняющие мышцы, и требуется затратить немало времени, чтобы получить какой-то, как правило, нестабильный результат.

**Использование словесных обозначений элементов действий.** Использование речи в достижении предельно точных движений помогает выполнить нужное движение более точно. Этот факт был доказан еще в середине XX века учеными ленинградской школы: А. Ц. Пуни, Ю. Захарьянц, В. Полубабкин, В. Силин, Е. Сурков.

Слова не возникают сами по себе — они порождаются нашими мыслями. Прежде чем с помощью слов улучшать качество движений, необходимо сначала создать предельно точную психическую программу предстоящих действий, создать идеальную мысленную модель соответствующих элементов спортивной техники.

Словесные обозначения элементов действий, совершаемых спортсменом, играют роль цементирующего фактора, придающего необходимую прочность зыбким на первых порах мысленным образам модели идеального действия. Словесные обозначения элементов действий объединяются в словесную формулу действия. Приведем пример такой словесной формулы, используемой при стрельбе из лука (по Алексееву А. В.)

1. Ноги свободные, колени назад, прочно стою на подошвах, опираясь на носки.
2. Туловище свободное, спина прямая, легкий наклон вперед.
3. Лук в расслабленных руках.
4. Левая выходит в линию плеча, закрепляется в замок.
5. Правый локоть выведен чуть выше.
6. Ставлю мушку в район прицеливания.
7. Усиливая упор в лук, тяну спиной, правая рука расслабленная, локоть веду назад.
8. Касаюсь подбородка, продолжаю движение назад.
9. С ходу прохожу щелчок (щелчок кликера) — А. А.
10. Начинаю расслаблять пальцы.
11. Контролирую прицел.
12. Выпуск.
13. Сохраняю тонус.
14. Слушаю себя.

Конкретный характер словесных формул дисциплинирует мышление, позволяет избавиться от хаотичного мышления, которое в экстремальных условиях соревнований нередко принимает неуправляемый характер.

Словесные формулы способствуют достижению высокососредоточенного внимания. Плавный переход от одного элемента к последующему формирует привычку прочно удерживать сосредоточенное внимание на выполняемых действиях.

Первоначальные словесные формулы по мере выработки автоматизмов довольно быстро сокращаются, а словесные обозначения объединяются в блоки. В примере, приведенном ниже вместо 14 словесных обозначений элементов действий стрелок из лука использовал уже 6.

1. Уверенная стойка.
2. Левая замком в упор.
3. Непрерывный растяг спиной.
4. Правая в плоскости левой плавно к подбородку.

5. Четкий выпуск.
6. Слушаю себя.

#### 4.3.3. Идеомоторные стадии при овладении спортивной техникой

Под словами «спортивная техника» понимается качественное выполнение движений, которые специфичны для каждого вида спорта. Многие считают, что спортивная техника определяется физическими возможностями: силой, эластичностью, растянутостью мышц, подвижностью суставов, выносливостью сердечно-дыхательной системы и т.д. Поэтому, добиваясь высокого качества движений, основное внимание уделяют развитию именно физических возможностей спортсмена, но это не совсем так.

Процессы, которые в виде мысленных представлений движений или, говоря другими словами, в виде идей, родившись в сознании, затем реализуются в моторике — в реальном физическом движении соответствующих мышц — получили в науке название **идеомоторных актов**.

Движение начинается в головном мозге в виде мысленного образа предстоящего движения, в виде его идеи. Этот мысленный образ (его «картинка») переходит затем в исполняющую часть организма (мышцы, суставы и т.д.), которая уже физически реализует идею движения, предварительно запрограммированную в головном мозгу.

Лауреат Нобелевской премии, академик И. П. Павлов писал: «Давно было замечено и научно доказано, что, раз вы думаете об определенном движении... вы его невольно, этого не замечая, производите». Следовательно, мысленное представление движения автоматически порождает едва заметные сокращения и расслабления в соответствующих мышечных волокнах. На глаз эти микропроцессы не заметны. Но есть очень простая возможность убедиться в их реальном существовании.

Таким образом, существует три идеомоторных стадии овладения спортивной техникой:

Первая стадия ПРОГРАММИРУЮЩАЯ — сознательное формирование мысленного образа (психической программы) предстоящего движения в мозге.

Вторая стадия ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ — физическое выполнение заданной психической программы.

Третья стадия АВТОМАТИЗИРУЮЩАЯ — результатом овладения физическим движением является автоматизм его выполнения (**бессознательная регуляция**).

#### 4.3.4. Роль разминки в подготовке спортсмена

Чтобы обрести в мышцах необходимые конкретные качества, недостаточно провести обычную физическую разминку в ее, так сказать, чистом виде. Нужные качества в мышцах появятся лишь при соблюдении одного весьма важного условия: перед началом разминки полагается сформировать предельно точное мысленное представление о каждом из желаемых качеств. То есть надо иметь предельно конкретный мысленный образ каждого качества, его мысленную «картинку». Чем точнее будет такая «картинка» (например, «цепкости в кистях», «прыгучести в ногах»), тем лучше ее конкретные качества перейдут из головного мозга — программирующей части организма — в его исполняющую часть — в опорно-двигательный аппарат, в частности, в соответствующие мышцы.

Каждый вид спорта имеет свою, специфичную для него последовательность разминочных упражнений. Боксеры разминаются совсем не так, как волейболисты, а штангисты иначе, чем стрелки. Но объединяют все варианты разминок в различных видах спорта часто совершаемые ошибки:

1 ОШИБКА — **отсутствие необходимых свойств костно-мышечного аппарата**. Спортсмены делают мышцы размятыми и теплыми, а суставы подвижными **ВООБЩЕ**. Хотя для качественного выполнения движений или упражнений необходимы вполне конкретные свойства мышц, сухожилий и суставов. И разминка должна придать им соответствующие качества.

С этой целью тренеру необходимо абсолютно четко знать, какие свойства конкретной мышцы, группы мышц, сухожилий и суставов необходимы для выполнения поставленной задачи перед спортсменом, и готовить конкретно их в процессе разминки и тренировки.

2 ОШИБКА — **отсутствие необходимых ощущений в различных частях тела**. Спортсмен при разминке не концентрируется на возникновении необходимых ощущений в частях тела. Проговаривание ощущений, их запоминание после грамотной разминки, умение воспроизвести на психологическом уровне без выполнения физических упражнений, наличие внутреннего образца общей готовности к выполнению спортивной деятельности, который становится целью разминки, — вот необходимые идеомоторные навыки успеха. В процессе разминки также целесообразно прибегать к ассоциациям, помогающим вызывать необходимые ощущения (ноги вросли в пол, руки приклеились к мячу и т. д.)

Примеры ощущений:

- ✓ Стрелок из пистолета (*ощущения после разминки*): мышцы ног «неподвижно-прочные», туловище «в плотном корсете», левая рука «расслабленная на поясе», правая рука, «плотно зафиксированная в локте и кисти, движется вверх-вниз строго в одной плоскости, как шлагбаум».
- ✓ Волейболист (*ощущения после разминки*): руки «пластичные, легкие, сильные, точные», ноги «легкие, быстрые, сильные, резкие, прыгучие», тело «упругое, легкое, послушное».
- ✓ Дзюдоист (*ощущения после разминки*): руки «легкие, цепкие, липкие, пластичные, быстрые, скользкие», ноги «легкие, цепкие, быстрые, взрывные», тело «раскрепощенное, пластичное, прилипающее к сопернику, танцующее, взрывное».
- ✓ Прыгунья в воду с трамплина (*ощущения после разминки*): ноги «мягкие, сильные, пружинистые, взрывные», руки «легкие и свободные», тело «упругое, гибкое, послушное».

3 ОШИБКА — **отсутствие психологического настроя (психологической готовности)**, проявляющееся в актуализации конкретных личностных качеств, необходимых для достижения успеха в соревновании. Очень важными компонентами победы являются «образ-Я» спортсмена, «образ противника», настрой на достижение цели, движущие мотивы, минимизация страхов и тревожности, появление уверенности, возникающие в результате разминки.

Особую роль играет психо-эмоциональное возбуждение, которое наиболее подходит для данной деятельности. Готовность психо-эмоциональных процессов тесно связана с разминкой сердечно-сосудистой и дыхательной систем, взаимосвязанных с гуморальной регуляцией организма и гормональными выбросами. Установление лично-оптимального уровня психоэмоционального возбуждения может проводиться по частоте сердечных сокращений (ЧСС) и частоте и глубине дыхания. Дополнительно можно использовать замеры температуры, кожно-гальваническую реакцию, потоотделение.

Таким образом, каждый спортсмен должен разминаться так, чтобы выходить на свой «боевой пульс», то есть заставлять сердце биться с той частотой (и силой), при которой предстоящая тренировочная или соревновательная деятельность становится успешной.

Если разминка сердечно-дыхательной системы проведена грамотно, к ее завершению должно возникнуть приятное ощущение, что сердце бьется мощно, с заданной «боевой» частотой, а легкие основательно «раздышались» и функционируют в нужном ритме и с необходимой полнотой. Эти вполне определенные и исчисляемые в цифрах индивидуальные проявления деятельности сердечно-дыхательной системы должны стать для тренеров теми конкретными показателями, ориентируясь на которые, необходимо проводить разминку.

У многих спортсменов при выходе на лично-оптимальный уровень возбуждения возникают своеобразные психофизические ощущения, свидетельствующие, что в организме сформировалось желаемое психоэмоциональное состояние (зуд в мышцах, зябкость в икроножных мышцах и т. д.)

Однако управлять психоэмоциональным возбуждением возможно при помощи не только физических, но и психических упражнений (аутотренинг, самогипноз, визуализация). При этом психоэмоциональное возбуждение можно контролировать в соответствии с ходом тренировки или соревнования — то снижая его до нормального в паузах отдыха, то снова поднимая до лично-оптимального уровня перед самым началом соревновательной борьбы или выполнением тренировочного задания.

Например, стрелок из винтовки по неподвижным мишеням должен сохранять полное спокойствие. Если он заволнуется, качество стрельбы резко снизится. А стендовики-траншейники, стреляющие по летящим тарелочкам, обязаны быть непременно возбужденными, чтобы успеть за 0,4–0,5 секунды поразить улетающую мишень. Причем для каждого стрелка уровень его возбуждения является лично-оптимальным. Если возбуждение превысит этот уровень, спортсмен станет «зажатым», потеряет плавность и точность движений, а если возбуждение окажется недостаточным, его движения потеряют быстроту.

Овладение качественной и стабильной спортивной техникой, что вызывает чувство уверенности в своих силах, в своих соревновательных возможностях и, в конечном счете, определяет успех.

**Используя описанный выше подход, тренеру необходимо** описать результат, который должен быть получен спортсменом после разминки.

1. Сформулировать цель разминки — написать свойства мышц, групп мышц, суставов и сухожилий, которые необходимы для конкретной спортивной техники.
2. Подобрать разминочные упражнения, при помощи которых вырабатываются необходимые свойства опорно-двигательного аппарата, и установить их последовательность.
3. Уточнить психологические ощущения спортсмена (легкость, тяжесть, цепкость, раскрепощенность), возникающие в различных частях тела (руки, ноги, туловище, спина и т. д.)
4. Определить личностные качества, необходимые для достижения успеха.

## 4.4. Метод гипноидеомоторной тренировки А. В. Алексева

### 4.4.1. Возможности гипноза и самогипноза

В процессе овладения самогипнозом осваиваются два главных психофизических фактора, лежащих в его основе: погружение себя в контролируемое сознанием сноподобное гипноидное, в «экранное» состояние головного мозга, когда он обретает повышенную восприимчивость к вводимой в него информации, а затем оперирование (медитирование) в таком состоянии теми словами и их мысленными образами, которые необходимо заранее подобрать для решения той или иной конкретной задачи.

Головной мозг, находящийся в дремотном, сноподобном или, другими словами, в гипнотическом состоянии, обретает исключительно важное качество — он становится повышенно восприимчивым к поступающей в него информации.

Практика показала: если мысленные образы разучиваемого или совершенствуемого движения «пропускать» через мозг, находящийся в гипнотическом состоянии, эти мысленные образы намного быстрее обретают весьма высокую точность и стабильность, а также легче переходят в исполняющую часть организма, чем при их использовании в обычном, бодрствующем состоянии.

Так, А. В. Алексеевым с конца 60-х годов XX века при работе со спортсменами используется идеомоторика в гипнотическом состоянии — «гипноидеомоторика». Чтобы избежать зависимости спортсмена от психолога, вместо гетерогипноза использовался самогипноз.

**Гипноидеомоторика** получила такое название, потому что ее действие основано на взаимоотношениях, существующих между аппаратом психики — головным мозгом — и скелетными мышцами, осуществляющими то многообразие движений, на которое способен человек.

Гипноидеомоторику сравнительно просто использовать в тех случаях, когда надо придать высокую точность какому-либо элементу спортивной техники, например, в гимнасти-

ке, фигурном катании, прыжках в воду, синхронном плавании, то есть в тех видах спорта, которые именуется сложнокоординационными.

Сложнее заниматься гипноидеомоторикой в циклических, игровых, скоростно-силовых видах спорта. Но и здесь она способна оказать весьма существенную помощь, например, в умении «терпеть», сохраняя высокую технику бега в конце стайерских дистанций, когда ноги «наливаются свинцом»; или в точности бросков мяча по кольцу в баскетболе; или в безошибочном выполнении «рывка» штангистами и т. д.

Самое сложное в гипноидеомоторике — медитировать нужными образами движений, сохраняя снопоподобное, гипноидное, «экранный состояние сознания» (см. ниже). Ибо нередко с началом медитации происходит возврат в обычное бодрствование. Но и эта трудность преодолима. Так что не надо опускать руки при первых неудачах — сразу хорошо не всегда и не у всех получается. Но, как говорится, дорогу осилит идущий.

**Расслабление.** В моменты психического возбуждения наши скелетные мышцы непроизвольно напрягаются, демонстрируя взаимосвязь между эмоциональным состоянием и двигательной активностью. Вот почему спортсмены, склонные к так называемой стартовой лихорадке (к «мандражу») становятся чрезмерно «зжатыми» и теряют способность к точному выполнению нужных действий. И наоборот: когда мозг спокоен, мышцы тоже непроизвольно расслабляются.

Однако не только психические процессы определяют состояние скелетных мышц. Мышцы, в свою очередь, тоже влияют на психическое состояние. От мышц постоянно идут в мозг сигналы, информирующие о том, что происходит на периферии тела. Когда мы производим какие-либо активные физические действия, например, во время зарядки или разминки, поток импульсов от мышц в мозг увеличивается, и он тоже начинает активизироваться — именно в этом секрет того, что после посильных для нас физических нагрузок наше психическое самочувствие всегда улучшается, мы чувствуем себя бодрее и сильнее.

При снижении мышечной активности мозг тоже начинает снижать свою активность. Таким образом, при правильно организованном выключении из активности скелетных мышц, можно довольно просто привести себя в такую степень успокоенности, которая станет дремотным, снопоподобным состоянием, то есть базой, необходимой для проведения самогипноза.

Какими же средствами можно настолько выключить из активности мышцы, чтобы наступило снопоподобное, гипноидное состояние? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо обратиться к тем возможностям, которые заложены в нашей речи.

**Слова, мысленные образы и активность мышц.** Мысленные образы, встающие за словами, являются той основной психической силой, которая дана нам природой, чтобы воздействовать на самих себя. Чтобы убедиться в этом, каждый может проделать довольно известный опыт — представить у себя во рту очень кислый и сочный ломтик лимона. И у всех, у кого нет отклонений в нервно-психической сфере, начнет выделяться слюна — процесс предельно материальный, который можно оценить и в количественном, и в качественном отношении. Хотя никакого реального лимона в данном опыте нет, а действует его мысленный образ. Подобно тому, как мысленный образ лимона вызывает появление вполне материальной слюны, с такой же степенью конкретности и материализованности можно вызвать в своем организме любые изменения, если подобрать к ним соответствующие и очень точные мысленные образы. Они, подобно ключу, хорошо входящему в замок, открывают подходы к самым различным функциям нашего организма. Чтобы добиться релаксации, необходимо выключить из активности свои мышцы, используя силу слов и соответствующих им мысленных образов.

Итак, с помощью самогипноза можно успешно решать следующие задачи:

1. Совершенствовать спортивную технику.
2. Своевременно восстанавливать силы.
3. Организовывать хороший ночной сон.
4. Активизировать силы организма.

5. Создавать хорошее настроение.
6. Формировать нужные отношения.
7. Использовать возможности «ролевого поведения» и правила «разделяй и властвуй!»
8. Осуществлять спортивную воспитанность.

#### 4.4.2. Особенности психомышечной тренировки

**Цель психомышечной тренировки** — выработать речеобразную регуляцию мышечной активности. Другими словами, сформировать высокую подчиненность мышц словесным формулам (речевая регуляция) и мысленным образам (образная регуляция).

Тренируется мышечное расслабление — снижение мышечной активности. В результате психомышечной тренировки представление о расслаблении переходит в реальное физическое расслабление не более, чем за 5 секунд.

Чтобы достичь столь высокой степени подчиненности мышц мысленным образам расслабления и тепла, одним требуется несколько минут, другим — несколько часов, а то и дней. Все зависит от качества врожденных связей между мозгом и мышцами, от состояния нервно-психической сферы (чем она напряженнее в данный момент, тем больше времени потребует для достижения расслабленности и тепла), но самое главное — от того, насколько сильно желание овладеть возможностями самогипноза.

**Периодичность и длительность занятий.** Заниматься психомышечной тренировкой желательно несколько раз в день. В первые дни чем чаще, тем лучше, но не дольше 5–10 минут каждый раз. Полезно, чтобы первая и последняя тренировка проходила в постели сразу после пробуждения и перед сном.

**Последовательность психомышечной тренировки.** Все скелетные мышцы для удобства управления ими разделены на пять групп. Это мышцы рук — от плечевых суставов до кончиков пальцев, мышцы ног — от таза до подошв, мышцы туловища, шеи и лица. Тренировка начинается с выключения мышц рук как наиболее «послушных» в нашем организме.

Принципиальным является то, что отношение к проводимой тренировке должно быть не как к серьезной изнурительной работе, а как к игре. Играя с мышцами рук, ног, туловища, шеи и лица, можно гораздо быстрее добиться эффекта, нежели чем относясь к тренировке, как к изнурительному процессу.

В начале освоения методики для достижения положительного эффекта сначала пользуются вспомогательными приемами (см. ниже). При этом всегда соблюдается правило: не переходить к очередной группе мышц, пока не станет хорошо послушной предыдущая.

**Положение тела.** Наиболее демократичной является «поза кучера», позволяющая добиться расслабления практически в любой обстановке. При этой позе плечи располагаются точно над тазом, а спина, слегка согнутая, становится как бы рессорой между плечевыми и тазобедренными суставами. При таком положении нет необходимости иметь опору для спины. Голову следует держать всегда прямо, не отклоняя ни влево, ни вправо. Ноги слегка выдвигаются вперед, чтобы между икроножными мышцами и задними поверхностями бедер был угол в 120–140 градусов. При таком положении мышцы ног сами по себе становятся достаточно расслабленными. Руки надо положить на бедра так, чтобы кисти не свисали между ними, т. к. в свисающих кистях может возникнуть отечность.

**Процесс речеобразной регуляции мышечной активности.** Для достижения расслабления используются словесные формулы (проговариваются во внутренней речи) и мысленные образы (ощущаются, запоминаются и воспроизводятся при помощи воображения).

Словесные формулы должны быть короткими, емкими и легко запоминающимися. Мысленные образы должны быть предельно конкретными, точными, а также субъективно удобными и приятными. Образы, вызывающие чувство тепла, могут быть самыми различными — от представления лучей солнца, согревающего обнаженное тело, до протекания горячей артериальной алой крови по расширенным после расслабления мышц кровеносным сосудам, пронизывающим эти мышцы. Полезно запомнить ощущения от пребывания

в теплой ванне, ощущения тепла и расслабленности в мышцах. Можно использовать самые фантастические образы — представить для достижения расслабления, что руки, например, подобны мягкому тесту, пустым резиновым баллонам, жидкому творогу и т. п.

Мысленный образ следует переводить в мышцы только идеомоторно, непосредственно в свое тело, сверху вниз. Представление себя со стороны или двойника имеет слабое тренирующее действие.

Перевод мысленного образа в реальное физическое расслабление надо проделать, не торопясь и очень спокойно раз 5–10 подряд, после чего у подавляющего большинства появляется очень приятное ощущение подчиняемости мышц мозгу. Но успех приходит только тогда, когда используемые образы расслабления отвечают вышеуказанным правилам.

**Роль спокойно сосредоточенного внимания.** Любой мысленный образ обретает предельную силу воздействия на наше психическое и физическое состояние лишь при одном условии: он должен быть помещен в фокус спокойно сосредоточенного внимания.

При сосредоточенном внимании с психической энергией происходит то, что можно сравнить с теплом солнца, когда на пути его лучей помещают двояковыпуклую линзу. Она собирает лучи в яркую точку, фокусирует их. Так и психическая энергия мысленных образов возрастает во много раз, когда они помещаются в фокус спокойно сосредоточенного внимания. А ведь мысленные образы являются составными элементами мышления. Вот почему так важно приучить себя полностью сосредоточивать свое спокойное внимание на том деле, которым занимаешься в данный момент, — высокая собранность мышления всегда обеспечит отличное качество выполняемой работы.

Та система самогипноза, с которой вы здесь знакомитесь, помогает тренировать сосредоточенность внимания. Проговаривая про себя, например, «мои руки...», вы невольно фиксируете свое внимание на собственных руках, а в момент расслабления мышц внимание, так же невольно, сосредотачивается именно на этом процессе и т. д. Конечно, особенно в первое время внимание может отвлекаться на какие-либо посторонние мысли. Но не стоит при этом раздражаться — ничего, мол, не получается. Надо спокойно вернуть внимание туда, откуда оно «убежало», и, не торопясь, вновь заняться прерванным делом. И не следует прилагать специальных усилий для того, чтобы удерживать внимание на том деле, которым занимаетесь. Нужно просто заниматься данным делом, и внимание само по себе будет сосредотачиваться на нем, «привязываться» к нему. Постепенно, кто раньше, а кто попозже, но все обретают способность управлять спокойно сосредоточенным вниманием и удерживать его на нужных мыслях и чувствах, на нужном деле столько времени, сколько потребуется.

Так сформируется очень важная способность, которая называется «дисциплинированным мышлением». Его суть в том, что в каждый конкретный момент в сознании начинает функционировать минимум только тех мысленных образов, которые необходимы для успешного выполнения данного конкретного дела. Дисциплинированным мышлением следует овладевать специально, не жалея времени, так как «от папы с мамой» оно дается, к сожалению, не многим.

**Вспомогательные приемы психомышечной тренировки. Контрастное расслабление.** В данном приеме предварительное напряжение мышц помогает лучше ощутить последующее расслабление в силу его контраста с только что произведенным напряжением.

В качестве примера возьмем расслабление рук. Проговаривая про себя слова «мои руки...», нужно сделать вдох средней глубины и одновременно сжать медленно пальцы в кулаки и так же медленно напрячь все мышцы рук, вплоть до тех, что охватывают плечевые суставы. Напрягать все мышцы надо приблизительно в полсилы или несколько больше.

Затем, задержав напряжение мышц на высоте вдоха в течение 3–4 секунд, быстро сбросить напряжение, и на фоне спокойного замедленного выдоха мысленно произнести слово «рас-сла-бля-ют-ся...» (лучше по слогам), и представить, что руки стали расслабленными в соответствии с заранее подобранным мысленным образом, вызывающим расслабление. А этот образ надо очень спокойно, не торопясь, без какого-либо психического

напряжения, то есть, не стараясь, аккуратно перевести в мышцы, как бы «перелить» его из мозга в руки. И они начнут расслабляться уже физически, подчиняясь мысленному образу расслабления.

Причем на вдохе удобнее задерживать напряжение мышц, а на фоне спокойного замедленного выдоха мысленный образ расслабления лучше «видится» и легче переходит в реальное физическое расслабление рук.

Если проговаривать слово «рас-сла-бля-ют-ся...» на протяжении одного выдоха не удастся, необходимо сделать еще раз неглубокий вдох и продолжать оперировать мысленным образом расслабления.

**Гидротермальное расслабление.** Для тех, у кого плохо получается расслабиться, рекомендуется проводить психомышечную тренировку в теплой ванне несколько раз подряд. После расслабления мышц в теплой воде и запоминания ощущений рекомендуется насухо вытереться, лечь на спину в постель под одеяло и, представив себя в ванне, проделать те же самые упражнения, что и в воде, 5–7 минут. Это позволяет усилить связь между мозгом и мышцами.

#### 4.4.3. Психомышечная тренировка пяти групп мышц

Цель: достижение состояния приятного (глубокого) покоя. Цель будет достигнута после того, как все пять групп мышц (мышцы рук, ног, туловища, шеи и лица) станут послушными, то есть начнут расслабляться и теплеть уже без вспомогательных приемов, в силу чего поток импульсов с мышечной периферии тела в головной мозг резко уменьшится, наступит как бы само по себе состояние глубокой психической успокоенности, дремотности, полусна, то есть то, которое является базой для использования возможностей самогипноза.

РУКИ.

**Словесная формула:** «Мои руки расслабляются и теплеют».

После выбора точных, удобных и приятных мысленных образов, направленных на расслабление и согревание мышц рук, их необходимо аккуратно, не спеша и обязательно идеомоторно переводить из головы в руки. «Мои руки... (представляете свои обнаженные руки обе сразу, и напрягаете медленно их мышцы, производя вдох средней глубины. После 3–4 секундной задержки напряжения на высоте вдоха производите мгновенный сброс напряжения и на фоне спокойного замедленного выдоха мысленно произносите) рас-сла-бля-ют-ся (подключая образ расслабления) и... (производите легкий вдох и на фоне спокойного замедленного выдоха, подключая образ тепла, мысленно проговариваете) те-пле-ют...»

Образ тепла, растекающегося от плеч к пальцам, используется также на фоне спокойно замедленного выдоха, который производится после легкого вдоха в момент проговаривания союза «и». Перед подключением образа тепла напрягать мышцы не надо.

Тем, у кого возникнут затруднения с мысленными образами, вызывающими тепло, рекомендуется прибегнуть к гидротермальному расслаблению. Необходимо поддержать кисти рук под очень теплыми струями воды, текущей из крана, и запомнить ощущение тепла в руках. Можно встать под душ так, чтобы вода согрела руки от плеч до пальцев, запомнить это ощущение, затем сделать шаг из-под душа и представить свои руки теплыми. Проведя такую процедуру несколько раз подряд, вы сформируете очень точный образ тепла, согревающий руки на всем их протяжении.

Представление о том, что руки расслабляются и теплеют, должно перейти в реальное физическое расслабление не более, чем за 5 секунд. Лишь после такой степени подчиненности мышц мозгу можно говорить, что поставленная цель достигнута и можно переходить к выключению очередной группы мышц.

НОГИ.

**Словесная формула:** «Мои ноги расслабляются и теплеют».

Используя контрастное расслабление, носки медленно берутся на себя, икроножные и бедренные мышцы как бы «натягиваются», а ягодичные ощутимо напрягаются. Задержав

такое напряжение на высоте вдоха в течение 3–4 секунд, надо мгновенно сбросить напряжение и, закрыв глаза, на фоне спокойного замедленного выдоха мысленно произнести «рас-сла-бля-ют-ся...». И представить свои ноги предельно расслабленными. Затем сделать легкий вдох одновременно с союзом «и» и на фоне спокойного замедленного выдоха мысленно проговорить слово «теп-ле-ют...» с переводом соответствующего образа из мозга в согретье теплой водой ноги.

Заниматься игрой с ногами надо, как всегда, несколько раз подряд, но не дольше 7–10 минут каждый раз. Почувствовав, что ноги начинают слушаться, следует их подключить к рукам, то есть начать с расслабления и согревания рук и плавно, без перерыва, перейти к ногам. И, конечно же, выключая ноги, необходимо добиться такого умения, чтобы они, как и руки, расслаблялись и согревались без использования вспомогательных приемов — контрастного или гидротермального расслабления.

#### ТУЛОВИЩЕ.

Словесная формула: «Мое туловище расслабляется и теплеет». Напрягая мышцы на высоте вдоха, следует подтянуть живот, как при команде «Смирно!», а расслабление на фоне спокойного выдоха произойдет само по себе, как после команды «Вольно!». Образы, согревающие туловище, могут быть самыми разными — можно представить себя обнаженным на пляже под жаркими лучами солнца или в сауне, но и здесь конкретную помощь способна оказать теплая ванна, если погрузиться в нее по шею и хорошо запомнить чувство тепла, охватившее все тело.

#### ШЕЯ.

Словесная формула: «Моя шея расслабляется и теплеет».

Предварительное напряжение этих мышц, производимое, как всегда, на высоте вдоха, надо выполнять следующим образом: мысленно проговаривая «моя шея...» и, представляя ее обнаженной, медленно подтянуть плечи к ушам так, чтобы хорошо ощутить напряжение под подбородком и в затылочной области, а затем мгновенно сбросить его. И на фоне спокойного замедленного выдоха мысленно произнести «рас-сла-бля-ет-ся...» и прислушаться к ощущению растекающегося по шее расслабления, которое возникнет в силу контраста с только что проделанным напряжением. А прислушавшись, хорошо запомнить это приятное ощущение — очень пригодится для будущих занятий самогипнозом.

Образ тепла здесь проще всего создать с помощью мягкого шерстяного шарфа. Обернув им обнаженную шею, вы почувствуете в ней тепло буквально через минуту. Снимите шарф и мысленно представьте его на своей шее и тепло, вызванное им. Возможно, в первый раз желаемого результата не получится. Но если повторить такую игру с шарфом несколько раз, то сформируется очень конкретный мысленный образ, дающий отчетливое ощущение тепла. Как всегда, данный образ промышляется на фоне спокойного замедленного выдоха и слова «те-пле-ет...», которое включается после союза «и», использованного в момент легкого вдоха.

#### ЛИЦО.

Словесная формула: «Мое лицо расслабляется и теплеет». Эти мышцы весьма незначительны по своей массе по сравнению с другими, но от них в головной мозг поступает почти третья часть информации с периферии тела, две трети которой идут от всех остальных мышц. Объясняется это тем, что в области лица расположены такие органы чувств, как зрение, слух, обоняние, вкус, чья деятельность требует соответствующей игры мимических мышц. Но главная причина в том, что мышцы лица осуществляют самую сложную функцию — речь, которой природа одарила только людей. Вот почему так много места в коре головного мозга занимает проекция нижней артикуляционной части лица, вот почему для психической успокоенности так важно научиться выключать из напряжения лицевые мышцы.

Чтобы облегчить эту процедуру, мысленно разделим лицо на три этажа.

Первый этаж — мышцы, поддерживающие нижнюю челюсть. Чтобы расслабить их, надо слегка приоткрыть рот так, чтобы верхние губы и зубы не соприкасались с нижними. При этом возникнет ощущение, что щеки как бы обвисли.

Второй этаж — мышцы вокруг глаз. Расслабляясь, они уподобляются кругам на воде, расходящимся кольцами после брошенного камня.

Третий этаж — мышцы лба. Их нужно представлять хорошо разгладившимися, без каких-либо морщин. В конечном результате возникнет так называемая «маска покоя», для которой характерно полное расслабление и неподвижность всех лицевых мышц.

Напрягаются мышцы лица просто — нужно нахмуриться, а также сжать зубы и губы. Как всегда, напряжение мышц длится 3–4 секунды на высоте вдоха, затем мгновенно сбрасывается и на фоне спокойного выдоха используется слово «рас-сла-бля-ет-ся...», не забывая при этом слегка приоткрыть рот и мысленно представить процесс расслабления, охватывающий все три этажа лицевых мышц.

Согревать лицо следует только ниже глаз. Это объясняется тем, что самовнушенное тепло обусловлено здесь притоком горячей артериальной крови, которой «накачивать» нежные глазные яблоки не полагается. Также не нужно в обычном состоянии насыщать такой кровью головной мозг, расположенный в черепной коробке, ибо может подняться артериальное давление. Чтобы создать мысленный образ, согревающий нижнюю часть лица, проще всего взять настольную лампу и поднести ее к лицу (или лицо к лампе) так, чтобы согрелась только его нижняя половина. Затем отвернуться и представить лампу перед лицом и тепло от нее. Можно также смочить небольшое полотенце в достаточно теплой воде, отжать и приложить его к нижней части лица. Прделав одну из этих процедур несколько раз подряд, вы получите очень конкретный образ, согревающий нижнюю часть лица. Он подключается, как обычно, после союза «и», примысливаемого на фоне легкого вдоха, а затем, производя спокойный замедленный выдох, используется слово «те-пле-ет...», сопровождаемое подобранным мысленным образом.

Словесные формулы в процессе накопления опыта преобразуются. Сначала они помогают переводить мысленные образы из головного мозга в физические ощущения расслабленности и тепла в мышцах (Например: «мои руки расслабляются и теплеют»). Когда же эти процессы обретут легкую реализуемость, предварительные формулы заменяются на окончательные, в которых фиксируется результат (Например: «мои руки полностью расслабленные... теплые... неподвижные...»).

Каждую предварительную формулу можно проговаривать внутренне по 2–4–6 раз подряд, а окончательные достаточно по одному разу, но очень неторопливо, даже в специально замедленном темпе и, конечно, с соответствующими интонациями. Если же, например, слово «успокаиваюсь» проговаривать быстро и бодрым тоном, то никакого полезного эффекта не получится.

А теперь соберем воедино все формулы данной методики самогипноза:

1. Я расслабляюсь и успокаиваюсь...
2. Мои руки расслабляются и теплеют...
3. Мои руки полностью расслабленные... теплые... неподвижные...
4. Мои ноги расслабляются и теплеют...
5. Мои ноги полностью расслабленные... теплые... неподвижные...
6. Мое туловище расслабляется и теплеет...
7. Мое туловище полностью расслабленное... теплое... неподвижное...
8. Моя шея расслабляется и теплеет...
9. Моя шея полностью расслабленная... теплая... неподвижная...
10. Мое лицо расслабляется и теплеет...
11. Мое лицо полностью расслабленное... теплое... неподвижное...
12. Состояние приятного (глубокого) покоя...

На неторопливое мысленное проговаривание всех 12 формул требуется 8–10 минут и всего лишь 4–5 минут на сокращенный вариант, состоящий только из 7 окончательных формул. Но и эти формулы по мере накопления опыта можно свести к трем:

1. Я расслабляюсь и успокаиваюсь...
2. Все мои мышцы полностью расслабленные... теплые... неподвижные...
3. Состояние глубокого покоя...

Очень хорошо уметь обходиться только двумя формулами: первой — «Я расслабляюсь и успокаиваюсь...» и последней — «Состояние глубокого покоя...». С их помощью можно за 15–30 секунд снять чрезмерное напряжение в головном мозге, возникающее в момент дистрессовых, то есть травмирующих психику ситуаций. И этим самым спасти себя от многих тяжелых осложнений, именуемых психогенными заболеваниями (порожденными психическими причинами), к которым, в частности, относятся гипертонические кризы, инсульты, инфаркты миокарда, язвенное поражение желудка и двенадцатиперстной кишки, экзема и ряд других.

Два небольших уточнения: 1) при использовании окончательной формулы для туловища ощущение неподвижности надо вызывать только в его задней поверхности, чтобы самовнушенная неподвижность не помешала естественным дыхательным движениям грудной клетки и живота; 2) хотя в окончательной формуле для лица сказано «полностью теплое...», в обычном здоровом состоянии полагается, как и при предварительной формуле, согреть лишь ту его часть, которая расположена ниже глаз.

Если нет необходимости решать какие-либо специальные задачи, о которых речь пойдет ниже, то после формулы «состояние приятного (глубокого) покоя» занятие самогипнозом полагается завершать так: сохраняя «экранное» состояние головного мозга, мысленно проговорить следующие формулы — «Я отдохнул (ла) и успокоился (лась)... Самочувствие хорошее...».

В тех же случаях, когда необходимо сразу же приступить к какому-нибудь делу, следует использовать несколько иные формулы:

1. Состояние приятного (глубокого) покоя...
2. Весь мой организм отдыхает... (повторить несколько раз)
3. И набирается сил... (повторить несколько раз)
4. Самочувствие хорошее! Самочувствие отличное!
5. С удовольствием приступлю (перейду) к очередным делам!

Еще два уточнения. Первое: чтобы формулы «самочувствие хорошее», а тем более «самочувствие отличное!» действительно вызвали соответствующий эффект, необходимо заранее создать мысленный образ такого самочувствия — представить или вообразить себя в своих самых хороших психофизических качествах и буквально «пропитывать» себя этими качествами в момент использования данных формул. Этот процесс — представление себя в нужных качествах при сохранении экранного состояния головного мозга — именуется в системе самогипноза медитацией.

**Экран успокаивающего цвета.** Экранное состояние сознания играет роль своеобразной стартовой площадки. С нее, используя соответствующие правила, можно отправляться на решение самых различных задач. Рассмотрим же теперь те из них, которые являются наиболее актуальными как для спортивной деятельности, так и для повседневной жизни.

Вернемся к формуле «состояние приятного (глубокого) покоя». В зависимости от степени погружения в сноподобное, гипноидное состояние, используется или слово «приятного», или «глубокого» покоя. Внутренне проговаривая эту формулу, необходимо перед своим мысленным взором, перед закрытыми глазами поместить плоскость какого-либо успокаивающего цвета. Внимательно посмотрев на источник нужного цвета, надо закрыть глаза и представить его перед собой. Повторив такую процедуру несколько раз, вы заложите в памяти мысленный образ плоскости нужного цвета, которую затем будет нетрудно представить. Помочь здесь может такой прием: созерцая источник желаемого цвета, сделайте вдох, как бы «втягивая» в себя то, что видите, а затем, закрыв глаза, на фоне спокой-

ного выдоха представьте увиденное — на выдохе процесс воспроизведения мысленного образа идет лучше.

Результаты исследований показали, что восприятие цвета влияет на психофизиологическое состояние человека.

**Таблица 6.** Влияние цвета на психоэмоциональное состояние

Цвет	Давление крови	Пuls, дыхание	Мышечное напряжение	Воздействие на эмоции
Красный	Увеличивает	Ускоряет	Увеличивает	Возбуждает
Оранжевый	Слегка увеличивает (повышает)	Слегка увеличивает	Увеличивает	Стимулирует
Желтый	Не меняет	Не меняет	Не меняет	Уравновешивает
Зеленый	Незначительно уменьшает (понижает)	Незначительно уменьшает	Незначительно уменьшает	Уравновешивает
Голубой	Уменьшает	Успокаивает	Уменьшает	Успокаивает
Синий	Значительно уменьшает	Значительно уменьшает	Уменьшает	Затормаживает
Фиолетовый	Сильно уменьшает	Сильно успокаивает	Сильно уменьшает	Подавляет

Размеры экрана успокаивающего цвета могут быть самыми различными — от спичечно-го коробка до большого телевизора, но можно и не заключать эту плоскость в какие-либо рамки. Важно другое: экран должен быть однотонным, гладким, неподвижным и свободным от посторонних включений — пятен, точек, черточек и т. п. А однотонным, гладким и неподвижным он становится лишь при одном условии — когда мозг обретает устойчивое успокоение. То есть обретает то самое дремотное, сноподобное, гипноидное, но остающееся под контролем сознания состояние, которое служит базой для проведения самогипноза.

Если же экран движется, меняет цвет и т. п., это говорит о том, что мозг еще недостаточно успокоен, что он еще не готов для дальнейшей работы с ним. Так что самая главная задача на данном этапе овладения самогипнозом состоит в следующем: надо научиться так хорошо расслаблять и согревать свои мышцы, чтобы экран успокаивающего цвета обрел все необходимые качества — был однотонным, неподвижным, гладким, чистым. Лишь после этого самогипноз даст максимальную эффективность, даже при решении самых сложных задач.

### Список использованной литературы

1. Алексеев А. В. Психическая подготовка в теннисе: Идеомоторная, ментальная, медитативная тренировки. — М., 2005.
2. Алексеев А. В. Преодолей себя!: Психическая подготовка в спорте. — М., 2006.
3. Алексеев А. В. Психагогика: Союз практической психогигиены и психологии: Руководство для тренеров. — М., 2004.
4. Алексеев А. В. Система АГИМ: Путь к точности. — М., 2004.
5. Алексеев А. В. Познай себя, или Ключ к резервам психики. — М., 2004.
6. Казаков Ю. Б., Саушева В. А., Шашурин П. И. Использование «Якорения» как формата НЛП в работе тренера. Московский психологический журнал. № 5.
7. Ковалев С. В. Основы нейролингвистического программирования — М., 2001.
8. Найдиффер Р. М. Психология соревнующегося спортсмена. — М., 1979.
9. Плигин А. А., Герасимов А. В. «Руководство к курсу НЛП-практик. — М., 2000.
10. Худадов Н. А. «Опыт изучения общения партнеров в спортивных группах (командах) единоборцев высокой квалификации»//журнал «Спортивный психолог» — 2003.
11. Ian McDermott and Wendy Jago «THE NLP COACH». — М., 2003 г.

## Раздел 5. Оптимизация функциональных состояний спортсменов в команде

### 5.1. Психологические особенности спортивной команды

Спортивная команда является разновидностью малой социальной группы. Ей присущи все признаки, которыми в социальной психологии характеризуют малые группы. К таким признакам относятся численность, автономность, общегрупповая цель, коллективизм, дифференцированность и структурность.

Численность. Нижней границей малой группы является два человека, а верхняя не должна превышать 40 человек.

Автономность. Одной из основных особенностей спортивной команды является ее сознательная обособленность от окружения, которая достигается благодаря существованию ограничений на число членов, наличие специфических узкогрупповых целей, внутрикомандной системы ценностей, правил, традиций, условностей и т. д.

Общегрупповая цель. Перед спортивной командой, как всякой малой социальной группой, стоят четкие и определенные задачи, на решение которых направлены усилия всех ее членов и тренеров и спортсменов. В наиболее общей формулировке такой общеконандной целью является достижение высоких личных и командных спортивных результатов. Е. П. Ильин указывает на необходимость различать именно общность, а не одинаковость цели для всех членов команды. Одинаковость целей может порождать соперничество, противоборство, как, например, борьба за победу у участников одного старта, а общность целей порождает взаимодействие, кооперацию, когда сотрудничество служит основой внутригрупповых контактов.

Коллективизм. Важнейшими особенностями являются групповая эмоциональная идентификация, когда члены команды эмоционально реагируют на успехи и неудачи своих товарищей, и коллективистическое самоопределение, т. е. принципиальное отношение членов команды к любым событиям и информации, восприятие их через призму системы ценностей и целей группы, подчинение своих индивидуальных целей и желаний требованиям групповой деятельности.

Дифференцированность и структурность. Взаимодействие в процессе решения стоящих перед командой задач порождает дифференциацию между ее членами как по выполняемым функциям и обязанностям, так и по личным контактам, т. е. внутри одной команды возникают формальные (официальные) и неформальные (дружественные) группировки. Однако групповая дифференциация еще не создает структуру. Структуру создают связи и отношения между спортсменами и подгруппами спортсменов внутри команды.

### 5.2. Формальная и неформальная структура спортивной команды

Формальная структура спортивной команды разделяется на горизонтальную и вертикальную.

Горизонтальная структура отражает распределение ролей (амплуа) в команде. Например, команда гандболистов имеет следующую горизонтальную структуру: вратарь, правый и левый, полусредний, разыгрывающий, линейный, правый и левый крайний. Это игровые амплуа. В условиях тренировок и соревнований взаимоотношения спортсменов регламентируются их амплуа, определяющими частоту, плотность и характер контактов.

Вертикальная структура определяется наличием субординационных отношений внутри команды, она задает порядок соподчинения и зависимости. Нарушение вертикальной

структуры имеет своим следствием снижение дисциплины, личной ответственности, качества выполнения спортсменами своих функций.

В процессе совместной спортивной деятельности происходит дифференциация ролей и функций между членами команды и формирование определенной устойчивости систем деловых отношений между спортсменами, выполняющими различные функции.

Без «разделения труда» и согласования, кооперирования различных функций групповая деятельность не может быть успешной. Эту простую истину спортсмены иногда забывают, и не только по своей вине; во многом этому способствует соперник, разрушающий наигранные связи. В этом случае каждый член команды стремится взять на себя ведущую роль в атаке, защитники начинают играть «на отбой», забывая, что атака начинается с их точного паса. И тогда о матчах футболистов, например, пишут, что на поле было 11 игроков, но не было команды.

Чтобы такие ситуации возникали как можно реже, права и обязанности каждого члена команды закрепляются в правилах, приказах, распоряжениях и других официальных документах, которые регламентируют процессы взаимодействия спортсменов. В совокупности эти документы определяют формальную (или официальную) структуру спортивной команды.

Неформальная структура спортивной команды. Если члены команды взаимодействуют только на основе формальных предписаний, согласованность их действий будет минимальна. Настоящее взаимодействие возникает лишь в том случае, когда официальные связи между спортсменами наполняются эмоциональным личностным содержанием, т. е. становятся субъективно значимыми, иными словами, когда над формальной системой отношений надстраивается другая, неформальная система связей, характер отношений предписывается формальной структурой, однако все отношения, в том числе и деловые, протекают как личностные реакции.

Исследования, проведенные в разных видах спорта со спортсменами разной квалификации, показали, что с ростом спортивного мастерства происходит конвергенция, сближение обеих структур при доминирующей роли формальной структуры. Чем более зрелой и развитой становится спортивная команда, тем более значительную роль приобретает формальная структура и тем большее влияние она оказывает на неформальное межличностное общение.

Неформальная структура команды, как и формальная, делится на горизонтальную и вертикальную. По горизонтали неформальная структура команды распадается на две подструктуры: деловую и эмоциональную.

Деловая подструктура возникает в результате кооперативно-деятельностной интеграции спортсменов. Она в значительной степени определяется внешними целями команды и закономерно меняется вместе с ними (например, при переходе от подготовительного периода к соревновательному).

Эмоциональная подструктура отражает непосредственные аффективные связи (симпатии, антипатии и безразличия) между членами команды. Она как бы дополняет деловую подструктуру, сглаживая дезинтегративные тенденции, являющиеся следствием функционального расслоения (каждый спортсмен отвечает за отдельный порученный ему участок). Эмоциональные отношения неизбежно возникают в любой команде как результат взаимных оценок поведения и поступков в процессе взаимодействия.

Выделение деловой и эмоциональной подструктур носит условный характер. В спорте эмоциональные отношения формируются в процессе совместной деятельности в зависимости от того, насколько успешно выполняются общекомандные цели. Кроме того, в связи с высокой значимостью для спортсменов успешности спортивной деятельности деловые отношения между ними всегда сопровождаются сильными эмоциями, способствуют активному формированию субъективности в их межличностных отношениях.

Вертикальная организация неформальной структуры команды отражает характер распределения отношений руководства и подчинения между спортсменами. Каждый спортс-

мен имеет в команде определенный ранг, соответствующий его статусу власти: чем выше ранг спортсмена, тем большей властью и авторитетом он пользуется внутри команды. Следовательно, вертикальная организация может рассматриваться как ранговая зависимость между спортсменами в неформальной иерархии команды.

Максимальный ранг в неформальной иерархии команды определяет статус ее лидера. Естественно, лидер располагает в команде наибольшей властью и авторитетом, что позволяет ему осуществлять руководство командой, аналогичное тому, которое осуществляет тренер. Разница заключается в том, что тренер является лидером в формальной структуре команды и в своей руководящей деятельности пользуется официальными санкциями: поощрениями, взысканиями, материальными стимулами и т. п.; лидер же обладает неформальной властью, он не вправе использовать официальный аппарат власти, его власть опирается на нормы, ритуалы, неписанные правила и традиции команды. Кроме того, тренер может эффективно выполнять свои функции только в условиях учебно-тренировочного сбора, где его власть практически не ограничена. На соревнованиях тренер не может непосредственно вмешиваться в деятельность спортсменов, и поэтому его возможность руководить командой резко уменьшается. В это время управление командой почти полностью переходит к лидеру. Именно он должен организовать команду для реализации намеченных тактических замыслов, направить ее усилия на достижение победы.

Анализ руководящих действий лидера позволяет выделить три наиболее важные обобщенные функции лидерства: организационную, информационную и воспитательную.

Организационная функция заключается в выработке общекомандных целей, разработке планов реализации усилий всех членов команды для достижения поставленных целей. В игровой ситуации эта функция проявляется главным образом в указаниях, направляющих, ускоряющих или закрепляющих определенные действия товарищей по команде: «Бросок!», «Блок!», «Стоять!», «Быстрее!», «На меня!» и т. п. Часто лидер сознательно временно уступает свои функции одному из спортсменов, находящемуся в более благоприятных условиях, или принуждает, навязывает своим партнерам определенные действия. Этими способами лидер организует и направляет усилия членов команды на осуществление тактической комбинации.

Информационная функция предполагает, что лидер является центром обмена информацией в команде. Он сообщает спортсменам информацию о текущих задачах команды, способах их решения, распределении функций, ожидаемых результатах, соперниках и т. п. В игровой ситуации эта функция сводится к налаживанию и поддержанию на оптимальном уровне обмена информацией между спортсменами исходя из тактического замысла и выполняемой комбинации. Лидер сообщает сведения о заменах и перемещениях в своей команде и в команде соперников, информирует о времени, текущем счете, ожидаемых действиях противников и пр.: «Будет бросок», «Нас меньше», «Руки!» и т. п.

Воспитательная функция предполагает усилия лидера по развитию у членов команды чувства товарищества, личной ответственности, уважения к социальным нормам и требованиям, дисциплинированности, собранности, надежности и других общественно значимых характеристик поведения. Эта функция осуществляется лидером главным образом не на соревнованиях, а в условиях тренировочных занятий и отдыха. В соревновательной обстановке воспитательные действия лидера ограничены оценочными суждениями: «Правильно!», «Молодец!», «Куда смотришь?!», «Что делаешь?» и т. п. Их содержание и эмоциональная окраска служат эффективным средством закрепления правильных форм спортивного поведения и устранения ошибок. Интенсивность использования лидерских функций в значительной степени зависит от характера задач, стоящих перед командой, складывающейся спортивной ситуации и напряженности деятельности. Существует, по-видимому, соответствие между степенью успешности деятельности команды в напряженной ситуации и интенсивностью осуществления лидерских функций.

Интенсивность использования различных лидерских функций (организационной, информационной и воспитательной) зависит от типа лидера и главным образом от того, в какой подструктуре (деловой или эмоциональной) он является лидером. Спортсмен, имеющий максимальный статусный ранг в деловой подструктуре, является деловым лидером команды, в эмоциональной — эмоциональным. Таким образом, в каждой команде имеется, по крайней мере, два лидера: деловой и эмоциональный.

Деловой лидер ориентирован на спортивные достижения, заботится о совершенствовании мастерства спортсменов, выступает инициатором в поисках более эффективных и современных методов.

Эмоциональный лидер ориентирован на межличностные отношения в команде, поддержание благоприятного психологического климата, профилактику межличностных конфликтов, воспитание у спортсменов высоких нравственных и патриотических чувств.

В действительности, разделение на деловых и эмоциональных лидеров несколько условно. Нередко обе лидерские функции выполняет один спортсмен. Причем такое совмещение наблюдается тем чаще, чем выше ранг спортивной команды. Специалисты объясняют это влиянием уровня требований на концентрацию власти в команде. Чем выше требования к результату и чем напряженнее спортивная деятельность, тем выше должна быть концентрация власти. Спортивная команда функционирует эффективнее, если распределение власти в команде соответствует характеру спортивной деятельности. Когда команда ориентирована просто на участие в соревнованиях, а не на определенный результат, более эффективным является распределенное лидерство, а когда команда ориентирована на достижение высоких результатов — интеграция лидерства. Поэтому, при ориентации спортивной команды на рекорды (ведомственные, мировые, олимпийские и др.), она функционирует более эффективно, если лидерские функции совмещены. Когда в команде имеется несколько лидеров, между ними может возникнуть соперничество за абсолютное лидерство. В этом случае они сами не могут успешно выступать в одной команде и вызывают раскол ее на конкурирующие группировки, что, конечно, отрицательно сказывается на спортивных достижениях команды.

### **5.3. Подготовка команды к успеху и поражению**

В ходе предсоревновательной подготовки команды тренеру приходится решать и тактические, и психологические вопросы. Взаимосвязь тактической и психологической подготовки не требует особых доказательств. Тем более интересен часто встречающийся в практике факт разделения тренерами этих компонентов одной и той же задачи. Основной причиной является недооценка психологических возможностей игроков в реализации тактического замысла, из-за чего даже самый лучший тактический план может с самого начала не иметь шансов на успех.

Другая причина раздвоения тактической и психологической подготовки является еще более своеобразной: тренер оставляет за собой выполнение тактических замыслов, передавая психологу вопросы психологической подготовки, не сотрудничая и не консультируясь с ним. Такой подход к проблеме является безусловно ошибочным.

Воздействия на свою команду. Рассмотрим некоторые из возможных ситуаций. Тренер задумал победить команду противника за счет быстрой, мощной, агрессивной и даже жесткой игры. Однако его команда проявила на последних тренировках некоторую неуверенность, повышенное чувство ответственности, а непосредственно перед встречей — симптомы тревоги и страха. Установку перед матчем тренер посвятил исключительно требованию придерживаться принятой тактической схемы игры. Не была использована возможность разрядить обстановку в команде с помощью какой-нибудь игры, чтобы скорректировать гнетущее чувство ответственности, неуверенности и боязни. Настаивая на том, чтобы спортсмены придерживались задуманного тактического рисунка, тренер вызвал еще боль-

шее чувство неуверенности и страха у членов команды. В начале встречи команда стала катастрофически проигрывать. Эта ситуация (проигранного матча) привела к тому, что команда освободилась от гнета боязни за исход встречи.

Спортсмены начали играть свободнее и агрессивнее, будучи мотивированными более низкой целью (избежать катастрофического проигрыша). Второй тайм команда уже выиграла и перед самым концом встречи поставила под серьезную угрозу преимущество противника, хотя этого было все-таки недостаточно для того, чтобы победить.

Следует отметить, что в течение встречи не произошло какого-либо заметного снижения уровня игры команды противника после значительного разрыва в счете, так что команда могла бы добиться благоприятного результата, если была бы лучше психологически подготовлена.

Разберем другую ситуацию, которая свидетельствовала о несогласованности работы тренера и психолога. В перерыве между таймами в одной из решающих встреч психолог воспользовался «отпущенным ему временем» и применил своего рода разрядку для отдыха и снятия излишнего нервно-психического напряжения у спортсменов, что, однако, не соответствовало сложившейся ситуации, требовавшей, наоборот, волевой мобилизованности команды в сочетании с организационной перестройкой игры, — этого хотел добиться тренер во втором тайме.

Оценив возможности команды, тренер попросил психолога прервать разрядку и в оставшееся время лично в свойственном ему авторитарно-внушающем стиле активизировал спортсменов, так как на другие методы вмешательства у него уже не оставалось времени. Подчеркнуто грубовато-авторитарная и требовательная позиция тренера в сочетании с определенной долей провокации позволила успешно решить психологическую задачу стимулирования групповой сплоченности команды. Благодаря своим знаниям и опыту, тренер сумел в течение очень короткого времени интуитивно найти наиболее правильный подход к командной мотивации спортсменов на коренное изменение тактики игры. Таким образом, ему удалось избежать неблагоприятного исхода, который мог последовать из-за недостаточно четкого сотрудничества и взаимопонимания с психологом.

Готовясь к матчу, тренер может оказаться в ситуации, когда решение психологической проблемы имеет решающее значение для результата всей встречи. Это особенно ясно видно в тех случаях, когда чрезмерно подчеркивается значение предстоящей встречи. Для спорта это весьма характерная ситуация. Одним из проявлений ее является традиционное соперничество двух равных по подготовке команд. Нередко такое соперничество настолько рекламируется в СМИ, что встреча команд превращается в событие, которому подчинено все, словно речь идет о решении вопроса «быть или не быть»...

Результаты, достигаемые в подобных встречах, очень часто не отражают реального соотношения сил и действительного класса противников. Так, в соперничестве двух футбольных команд в течение многих лет складывалась ситуация, которая чуть не стала своего рода правилом: «Команда, которая считается фаворитом, проигрывает встречу» (и нередко — катастрофическим счетом). В соперничестве двух других равных по силам клубов, наоборот, может постоянно выигрывать один и тот же клуб, даже если в этот момент он находится в неважной спортивной форме. Очевидно, результаты этих встреч являются больше следствием психологического, чем спортивного фактора. Именно психологическая ситуация вызывает тактические проблемы, выражающиеся в том, что тренер в большей или меньшей степени также подвержен внушающему влиянию психологической атмосферы, возникающей вокруг этого события. Очень большое значение имеет почти каждая такая встреча равных противников в кубковых матчах.

Что может сделать тренер в ситуации, когда его команда проявляет признаки подавленности переживанием за возможную неудачу в предстоящей игре? По логике событий, он должен предпринять все возможное, чтобы воспрепятствовать возникновению таких явлений, как чрезмерное чувство ответственности, неуверенность игроков в себе и боязнь

проигрыша. Страх, тревога особенно тесно связаны с предчувствием, что ответственное задание будет невозможно выполнить.

Словесное влияние на команду (в зависимости от специфики ситуации) должно быть сведено к формированию другой оценки значения встречи, а не той, что навязывается ажиотажной «общей атмосферой». Тренер может сделать это различными способами, соблюдая при этом единственное условие: его действия должны сочетаться с реальной оценкой возможностей команды, ее структурой и психологическим потенциалом лидеров команды.

Он может предложить группе свое мнение. Например: «Для нас эта встреча имеет такое же значение, как и всякая другая!»... «Для нас эти два очка имеют такое же значение, какое имели и два очка, которые были вами завоеваны неделю назад». Таким образом, психологически снижая чувство чрезмерной и особой ответственности каждого отдельного игрока за командный результат, тренер предоставляет каждому спортсмену возможность мобилизации своего игрового потенциала, а в соответствии с этим появляется чувство командной уверенности в том, что сформулированную таким образом задачу будет легче выполнить и добиться успеха.

Тренер может также решиться «спроектировать» эмоциональное состояние, которое он наблюдает у своих спортсменов, на противника. Например: «Наше преимущество состоит в эмоциональной перегрузке соперника. Он настолько находится под влиянием установки «обязательно нас победить», что не имеет во встрече с нами никаких шансов действовать как-то иначе, он лишен выбора, а у нас выбор есть, не так ли? Мы сильнее и стабильнее их. Мы не мучаемся от мысли о проигрыше, раздумывая об исходе этой встречи. Ведь, в конце концов, нам для того, чтобы окончательно победить в турнире, даже не обязательно выигрывать именно эту встречу, но, конечно, хорошо бы ее выиграть!»

Перед одной ответственной встречей тренер решил дать своей команде следующую вводную: «Нам не обязательно выиграть, но мы их должны просто переиграть». В то же время в период индивидуальной подготовки он дал по отдельности инструкцию двум лучшим игрокам команды: «С самого начала встречи ты будешь пытаться применять и демонстрировать свои зрелищные «штучки» (эффективные финты), покажи публике свою технику и приемы». Тренер учел особенности эмоционального климата в своей команде — чувство большой ответственности и боязнь неудачи — и решил от противного прибегнуть к использованию зрелищных преимуществ в технике индивидуального мастерства игровых лидеров команды. Конечно, его вмешательство было весьма рискованным.

Ведь он, по существу, перенес центр тяжести с общей цели достижения спортивного результата встречи на процесс игры, отодвинув в сознании игровых лидеров команды исход встречи на задний план. Таким образом, он сумел создать психологическое преимущество своей команды в определенных зрелищных элементах игры, считая, что это уменьшит возникшее чувство общей неуверенности. В то же время наибольшую долю ответственности за конечный исход игры тренер взял на себя, поскольку сила мотива обязательного достижения победы после его вмешательства намного снизилась. Такой метод вмешательства тренера в сознание игроков команды мы приводим не для того, чтобы рекомендовать его в качестве своего рода образца, а лишь как иллюстрацию широкого поля действий, открывающегося перед психологически грамотным и опытным тренером в определенных обстоятельствах.

Во всех подобных ситуациях тренер должен принимать на себя большую часть ответственности за исход встречи, а иногда и быть готовым к неблагоприятному результату. Очень плохо, если у спортсменов в ситуации проигрыша ответственной встречи создается впечатление, что тренер «пытается выйти сухим из воды», так как косвенно подчеркивает, что он действовал правильно, а исход встречи определили неправильные действия самих спортсменов.

Еще большие возможности открывает для тренера «бессловесное» психологическое влияние. Например, он может создать и поддерживать в команде чувство уверенности

в своих силах тем, что не станет вносить никаких изменений в ранее спланированный режим тренировок, предшествующих встрече (объем, интенсивность, направленность). Освоение тактических задач при этом будет начинаться с освоения простейших элементов, в которых его команда имеет преимущество, с одновременной имитацией игры команды противника: «Мы будем действовать как всегда!» Тренер может обеспечить успешное выполнение задания, постепенно повышая его трудность, и увеличивая требования к своим спортсменам, и в то же время облегчая роль игроков, имитирующих противника.

Тренер может отказаться от специальной инструкции о режиме и поведении игроков накануне ответственной встречи, например, он не будет настаивать на том, чтобы игроки были в постелях строго в определенный час. Собрание команды перед встречей назначит на обычное время и проведет его обычным способом, т. е. без «моральных накачек» и требований победить. Словом, весь период перед встречей тренер организует так, что не внесет никаких бросающихся в глаза изменений, что могло бы вызвать у спортсменов повышение тревоги, возникновение неблагоприятных эмоциональных реакций и страха неудачи. Одна известная нам клубная команда добилась целой серии неожиданных для публики успехов во встречах со своим главным соперником, придерживаясь вышеуказанных принципов подготовки к важным играм.

В кубковых встречах, которые характеризуются системой «нокаута», каждая встреча непосредственно решает вопрос о дальнейшем участии команды. Если кубковые игры проводятся по системе двух встреч, то возникает значительный дополнительный фактор нагрузки, поскольку необходимо «догнать» противника или «сохранить» результат. В такой ситуации нервно-психическая напряженность у спортсменов достигает критического уровня, и команда может быть не в состоянии преодолеть стрессового состояния, чтобы вовремя обеспечить себе необходимый перевес. Значительное преимущество одной из команд одновременно является и преимуществом противника, так как ставит его в положение, когда уже «некуда отступить».

Команда, которая в период подготовки «мысленно» уже потерпела поражение, освобождается от состояния ответственности и поэтому может взять реальный реванш, т. е. выиграть. И, наоборот, команда, которая в уме «заранее выиграла встречу», может затем реально проиграть. Для первой команды, сначала «мысленно» проигравшей, существует еще возможность будущего подвига, а для другой — лишь возможность будущего проигрыша, т. е. катастрофа. В команде, которая подошла к ответной встрече с большим игровым преимуществом, необходимо устранять повышенную самоуверенность и беспечность игроков, а в другой команде следует в полной мере стимулировать те ее возможности, которые могут позволить ей совершить «чудо». Поэтому руководство командой в период проведения таких встреч требует от тренера умелого сочетания психологической и тактической подготовки.

Чувство чрезмерной ответственности, как правило, приводит к переживанию боязни, которое по своей природе обладает «психовирусной» тенденцией, словно эпидемия, распространяется на всю команду. В такой ситуации тренер должен постараться освободить игроков от слишком большой морально-эмоциональной нагрузки и одновременно устранить чувство боязни.

В спорте высоких достижений распространена и недооценка значения матча или силы противника. Такая позиция находится в прямом противоречии с основными принципами психологии спорта, в частности, со спортивной этикой. Именно тренеры, в первую очередь, обязаны объяснить своим спортсменам и командам то, что последние неоправданно и часто забывают или считают несущественным. Каждая команда, даже занимающая одно из последних мест в таблице, приезжает на поле противника не проигрывать, а прежде всего для того, чтобы еще раз бороться за победу.

Интересно, что тренеры и сами спортсмены почти не делают правильных выводов из своих ошибок, хотя это помогло бы им радикально избавиться от сомнений — чрезвычайно

опасного недостатка не только в связи с предстоящей встречей, но и вообще для достижения спортивных успехов. В команде, пораженной «психовирусом» самомнения о своей непобедимости, появляется выраженная расслабленность, незаинтересованность, ослабевают стремление к победе. Все это находит выражение в определенных формах предстартовых состояний игроков и их моторного поведения: вальняжной медлительности, вялости, скудных и инертных контактах, незаинтересованности в предстоящей борьбе и в некоторых других явлениях, характерных для предстартовой апатии. Такая ситуация в значительной мере уменьшает взаимные симпатии в группе, так как цель «легкодоступна». Создается почва для определенной формы «разброда» членов команды, который почти всегда пропорционален чувству уверенности, что общая цель будет достигнута командой очень легко.

В зависимости от ситуации, тренер может воспользоваться либо методами авторитарно-директивных воздействий, либо преимущественным стимулированием всех и мотивированием ведущих игроков, либо полной «шоковой» реорганизацией в короткий срок сложившейся структуры команды, обновления ее состава и изменения привычной тактики игры. Он может прямо сказать своим спортсменам о возможности поражения, опираясь при этом на примеры, опыт своей команды или других команд. Для убедительности в необходимости морально-волевой мобилизации команды перед ответственной встречей тренер может воспользоваться также какими-либо проявлениями недисциплинированности или недобросовестности со стороны одного из спортсменов (опоздание на собрание или на тренировку, недостаточная старательность, невнимательность, небрежность, симптомы «звездной болезни» и т. д.), тактично объяснив игрокам, к чему в конечном итоге приводит такое поведение. Тем самым тренер предупреждает игроков о нежелательности подобного отношения к делу.

Иногда для поднятия настроения в команде полезна «эмоциональная встряска», которую тренер может создать «бурной вспышкой» своих эмоций и нелицеприятных оценочных суждений в адрес неспортивного поведения или вредных привычек отдельных игроков. Тренер, правда, рискует вызвать на себя ответную агрессивность, однако он все же добьется того, что команда станет эмоционально однородно заряженной, хотя бы за счет агрессивности по отношению к тренеру, который «поднял скандал» из-за «сущего пустяка».

Исправить неблагоприятную ситуацию взаимоотношений в команде тренеру удастся лишь благодаря его знанию межличностных отношений игроков, способности и умению использовать интуитивные пути в целях достижения необходимого настроения игроков. Приведенные примеры имеют и определенные отрицательные стороны с точки зрения строгих морально-этических норм, но опытный тренер не повторяется в своих действиях, использует шоковый метод лишь для оказания помощи своей команде.

Воздействия на противника. Тренер должен не только предусмотреть возможность определенных действий со стороны команды противника и построить собственный тактический план с учетом слабостей или преимуществ противника, но и своими действиями непосредственно или опосредованно влиять на характер психологической стабильности команды противника. При этом имеется в виду не такая «психологическая подготовка», которая предполагает злоупотребление определенной информацией о спортсменах команды противника, бесцеремонное и неэтичное использование ее с целью демобилизации противника или провокации у отдельных спортсменов неблагоприятных эмоциональных состояний.

В некоторых западноевропейских спортивных кругах получил распространение почти организованный «научный» метод, который строится на подобных принципах психологического изматывания противника. Это наиболее отрицательный пример нарушения нравственно-этических принципов и норм, унижающий человеческое достоинство ради сомнительной победы любой ценой.

Нас интересует повседневная деятельность тренера от непосредственного контакта со спортивным соперником до опосредованного контакта с ним через средства инфор-

мации, межличностные каналы влияний посредством дезинформации, мнений и слухов. Независимо от того, какое ей придается значение, такая деятельность приобретает ценность социального раздражителя, стимулирующего одни и подавляющего другие виды мотивов, действий и активности в лагере соперников. Иногда эти контакты поднимают, а иногда снижают мотивационный потенциал команды противника, что зависит от содержания и направленности деятельности тренера. Понятно, что такую или примерно такую силу имеют действия и ближайших помощников тренера.

Заявление тренера, что в предстоящей встрече у команды противника может быть больше шансов на успех, в рядах самого противника воспринимается по-разному. Чаще всего к такому заявлению относятся рационально, т. е. противник не принимает его на веру, однако эмоциональный компонент реакции на раздражитель может остаться. Одну команду такое заявление явно расслабит, в то время как у другой оно вызовет более действенную перегруппировку сил, большую готовность разоблачить эту и другие «хитрости», которые ей готовят соперники.

Когда говорят о наибольшей опасности, ожидаемой от такой-то линии пли звена команды противника, это не может не вызвать резонанса в настроении игроков. Если определенный спортсмен в команде противника представляется как «ключевой» игрок, то в зависимости от личностных особенностей спортсмен может воспринять это известие по-разному: либо это стимулирует его, либо, наоборот, дезорганизует. Намеренное выделение одного спортсмена в команде может вызвать у противника эмоциональную реакцию, которая будет способствовать усилению сплоченности команды, или же, наоборот, ослабит ее. Все это зависит от типа взаимоотношений, существующих в команде, от зрелости и опыта игроков. Совершенно неосознанно один из спортсменов может стремиться к тому, чтобы в этом матче принять на себя главную роль и показать, что именно он вносит основной вклад в победу, а не тот спортсмен, которого «переоценили».

Имеет значение и непосредственный контакт с противником, особенно в эмоционально напряженных ситуациях. Если тренер перед важной встречей свободно и уверенно, подойдет к тренеру команды противника и сумеет в какой-либо символической форме показать, что «мы встречу выиграем», то это не может не произвести впечатления на его коллегу. В спортивных играх, когда тренер имеет право на перерыв (волейбол, баскетбол), психологическое влияние оказывает и то, что он иногда не сразу воспользуется своим правом прервать игру, даже при известном преимуществе противника.

При анализе сильных и слабых сторон подготовленности команды будущих соперников важно учитывать не только игровые показатели, но и ряд психологических факторов. В этом плане показательны действия одного зарубежного тренера, который в завершающей фазе международных соревнований заранее изучил игру югославской команды — своего будущего противника.

Он был прекрасно знаком с возможностями югославской команды, также хорошо знал многие индивидуальные и волевые характеристики отдельных игроков, особенно сильнейших, на игре которых была построена тактика всей команды. Слабость югославской команды он распознал в одном из лучших игроков, который прекрасно играл в защите против сильного противника, имеющего «громкое имя», но мог расслабиться в игре против «неизвестного» ему новичка.

В критической фазе матча, когда зарубежная команда находилась на грани катастрофы, ее тренер решил на замену игрока с «громким именем», который непосредственно опекал «звезду» югославской команды. С поля ушел спортсмен международного класса, а его место занял никому не известный игрок, но тренер знал, что этот игрок весьма упорный, надежный и «свежий». Югославский именитый игрок, который до сих пор очень хорошо «держал» своего так же именитого противника, при смене опекающего соперника потерял бдительность и резко расслабился, а соперник начал выигрывать единоборства с ним одно за другим.

Превосходство югославской команды постепенно стало улетучиваться, но победа все еще не вызывала сомнений. Когда именитый югославский спортсмен понял, что дело «пахнет табаком» и попытался мобилизоваться, т. е. жестко «придержать» своего противника, было уже поздно, так как «новичок» уже в достаточной мере разыгрался, почувствовал «кураж», а югослав расслабился и потерял необходимую уверенность в себе. Его игра стала менее эффективной и в атаке, и в защите. Он так и не смог мобилизоваться даже тогда, когда тренер противника произвел новую замену. Качество и результативность игры югославов значительно снизились, а ход встречи к концу игры полностью изменился, как и ее итог, — югославы проиграли уже практически выигранную встречу.

Широкие возможности для оказания целенаправленного психологического воздействия на противника получает тренер, принимая команду соперников на «своем поле» и оказывая им гостеприимство (действуя «в рамках правил»). При этом он может более точно выяснить психологическую ситуацию и атмосферу в команде соперников и создать у них «желательное» представление о положении дел в своей команде. Особую осторожность должны соблюдать тренеры и их ближайшие помощники при непосредственной связи с командой противника или в тех случаях, когда речь идет об опосредованно даваемых команде противника «сообщениях», касающихся оценки некоторых сильных или слабых сторон команды. Может быть, практическое значение этого положения станет яснее после ознакомления со следующим примером.

В соревнованиях югославской союзной лиги одна из команд, неудержимо финишируя, «теоретически» уже завоевала звание чемпиона страны. Тренер этой команды рассказывал, что наибольшим «стимулом» для него было высказывание одного из игроков другой команды, возглавлявшей до того таблицу соревнований с довольно большим преимуществом, о том, что их команда уже «практически» завоевала звание чемпиона страны. Упомянутый игрок сказал примерно следующее: «Все становится скучным и неинтересным, так как вопрос первенства уже решен». Тренер вспоминал, что это заявление стало для него провоцирующим стимулом, заставило усомниться, что победа «уже в кармане», удвоить усилия и передать свое настроение подопечным, так как своим заявлением игрок отразил состояние благодушия в его команде, и одновременно, сам того не желая, дал противнику шанс критичнее взглянуть на себя и использовать слабости его команды.

## 5.4. Переживание командой ситуации поражения

Спорт является деятельностью, в которой поражения так же неизбежны, как и победы. Тренер должен уметь извлекать пользу из поражений. Психологический и педагогический подходы тренера в случае поражения должны быть и профессиональными, и целесообразными, и чисто человеческими по отношению к спортсменам его команды. С одной стороны, следует поступать так, чтобы спортсмены постоянно стремились к победе, с другой, чтобы они разумно воспринимали и поражение, и победу как варианты итогов спортивной деятельности.

Там, где не было проведено соответствующей психологической и воспитательной работы со спортсменами, возможна неправильная реакция на поражение, что в отдельных случаях оставляет глубокие психологические травмы и «следы». Спортсмен может переживать поражение как серьезную личную драму или даже совсем оставить спорт, если не умеет правильно пережить неуспех. Неспособность переносить неудачи проявляется уже в детском и юношеском возрасте. Чем раньше тренер поможет спортсмену преодолеть этот недостаток, тем устойчивее будет психика спортсмена. Наоборот, тренер, не обращающий внимание на эту слабость молодого спортсмена, причающий его только к осознанию важности побед и оценивающий качества спортсмена только в свете побед, рискует сформировать невротическую личность с истероидными чертами.

Вопрос этот очень актуален для юных спортсменов, морально и эмоционально незрелых и особо ранимых в этом отношении. Уже при работе с детьми можно наблюдать следую-

щую картину: команда проиграла встречу на последних секундах. Плач, злость и ненависть в этот момент охватывают всех юных спортсменов. К ним подходит их тренер и спокойно требует, чтобы они поздравили с победой противников, а затем обнимает их и уводит, чтобы поблагодарить за игру и за боевой дух, который они проявили вплоть до конца игры. Именно в таких ситуациях закладывается основа правильного отношения спортсмена к неудачам и поражениям без деформаций и снижений мотивации достижения успеха в спортивной деятельности.

Характер выражения определенного эмоционального состояния в случае неудачи в избранной деятельности является специфическим для каждой отдельной личности. В этом отношении спортсмен-экстраверт определенные события сопровождает весьма «зримыми» эмоциональными реакциями, а интроверт все переживает «внутри». Следовательно, у одного спортсмена можно по жестам и мимике «прочитать» все его переживания, а другой производит впечатление человека, спокойно относящегося даже к трагическому событию. Оценка эмоционального состояния, основанная только на наблюдении за экспрессивным поведением спортсмена и его психомоторными проявлениями, может быть ошибочной. Истинное эмоциональное состояние человека в социуме всегда в той или иной мере прикрито ролевыми «одеждами», как у актеров на сцене. Стадион — это спортивная сцена для соревнующихся атлетов.

У спортсменов нередко можно наблюдать психомоторные проявления, не соответствующие их внутренним переживаниям в данной ситуации. В некоторых единоборствах, например, чаще всего в боксе, спортсмены внешне расслабленно, самоуверенно, с подчеркнутой твердостью выходят на ринг, что, как правило, сопровождается деланной, неубедительной улыбкой и жестиком. Чаще всего такая форма поведения спортсменов неосознанно выражает действие подсознательных механизмов их «психологической защиты», стремящейся снизить или подавить интенсивное чувство боязни соперника и неудачи в состязании с ним. Впрочем, если говорить о боксе, то такое поведение, как правило, нехарактерно для истинных чемпионов. Напротив, их выход отличается серьезностью, сосредоточенностью на предстоящем поединке без лишней рекламной бравады. Во всех видах спорта за внешним проявлением превосходства и силы выходящего на старт спортсмена нередко скрывается внутреннее чувство неуверенности, тревоги и страха неудачи.

Чем больше спортсмен или группа настаивает на доказательствах собственной силы, тем более тревожным сигналом должно это стать для тренера. Ему необходимо проанализировать, не скрываются ли за таким «хвастливым» поведением совершенно противоположные настроения. Тот, кто абсолютно убежден в своем превосходстве и успехе, как правило, не чувствует потребности в демонстративном доказательстве этого.

В спортивных играх чувство неуверенности и боязни может различным образом проявляться в ходе встречи в зависимости от личностных качеств спортсменов. Диапазон здесь очень широк — от попыток избежать прямых столкновений («дуэлей»), пассивной позиции, демонстративной агрессивности, нерешительности при завершающих ударах по воротам или бросках по кольцу до скрытых проявлений чувства неуверенности в себе. Например, игрок, основными качествами которого являются скорость, сила и способность к прорывам, начинает упорно «плести паутину», повторять сложные, трудные и проблематичные действия с небрежностью, которая, казалось бы, должна свидетельствовать о его техническом превосходстве. Например, баскетболист при этом злоупотребляет дриблингом, зрелищными финтами, но неуверенными и результативными бросками, выполняемыми из трудных положений. Футболист будет стремиться упрямо бить по воротам издали или же начнет применять эффектные финты, имеющие малые шансы на успех, типа «замысловатых» способов индивидуальной обработки мяча и т. п.

Тренер совершит ошибку, если во всех этих случаях отношение к игре оценит как «недисциплинированность и несерьезность» или как «небрежность», а не изучит внимательно и не поймет то, что является действительной причиной неожиданных перемен в поведе-

нии спортсменов. Поиск и объяснение спортсменам причин их неуверенности и боязни, присутствие которых зачастую не осознает не только сам игрок, но и тренер, может способствовать улучшению эмоционального состояния спортсменов, а поспешная и чрезмерная критика действий спортсменов со стороны тренера еще более углубит испытываемый спортсменом кризис.

Поэтому рассмотренные выше способы диагностики и регуляции неблагоприятных психических состояний спортсменов имеют значение не только для оптимизации их соревновательной деятельности, но и для профилактики неблагоприятных реакций на возможную неудачу. Необходимо воспитывать у спортсменов правильное и критическое отношение как к своим достижениям, так и возможным поражениям в спорте, не делать из побед триумфов, а из поражений — трагедий.

В профилактическом и педагогическом плане не меньшее значение имеет создание условий для постепенного и стабильного роста мастерства спортсмена, чему способствует правильная постановка ближайших и перспективных целей и задач на каждое выступление. Это позволит избежать «внезапных» неудач и психических травм от неожиданных поражений, будет способствовать формированию у спортсменов и команды еще большей уверенности в своих силах по мере роста спортивного мастерства и обогащения спортивного опыта командной и индивидуальной соревновательной деятельности.

#### **Список использованной литературы**

1. Алешков И. А. Опыт психологического анализа спортивной деятельности. — В сб.: Психология спортивной деятельности. М., 1978.
2. Ильин Е. П. Психология физического воспитания. — М., 1987.
3. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М., 1975
4. Немов Р. С. Психология: Учебное пособие для институтов и училищ — М., 1990
5. Параносич В., Лазаревич Л. Психодинамика спортивной группы (советы тренеру)/Пер. с сербско-хорватского В. М. Полпектова. — М., 1977.
6. Психология: Учебник для студентов институтов физической культуры/Под ред. П. А. Рудика. — М., 1974.
7. Психология: Учебн. для ин-тов физ. Культ./Под ред. В. М. Мельникова. - М., 1987.
8. Психология спорта высших достижений/Под ред. А. В. Родионова. — М., 1979.
9. Психология физического воспитания и спорта/Под ред. Т. Т. Джамгарова и А. Ц. Пунин. — М., 1979.
10. Ханин Ю. Л. Психология общения в спорте. — М., 1980.
11. Хрестоматия по психологии/Сост. В. В. Мироненко. Под ред. А. В. Петровского. — М., 1977.
12. Чикова О. М. Психологические особенности спортивной деятельности и личности спортсмена: Учебное пособие для училищ Олимпийского резерва. — Мн., 1993.

## Раздел 6. Методики психодиагностики личности спортсмена

### 6.1. Исследование личностных особенностей спортсменов

Предлагается использовать личностный опросник Г. Айзенка. Теория личности была основой работ Айзенка и во всех иных областях. Согласно его теории, экстраверты менее возбудимы по сравнению с интровертами и, скорее, нуждаются в стимуляции; невротики приобретают страхи быстрее, чем стабильные личности.

**Инструкция:** «Вам предлагается ответить на 57 вопросов. Внимательно читайте эти вопросы и по ходу чтения в бланке проставляйте Ваш ответ, который может быть либо «Да», либо «Нет». Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ без долгих раздумий. Помните, здесь нет «хороших» и «плохих» ответов.

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, ободрить, выразить сочувствие?
3. Считаете ли Вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли Вам трудно отказываться от своих намерений?
5. Вы обдумываете свои дела не спеша и предпочитаете подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если это Вам невыгодно?
7. Часто у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Вы обычно действуете и говорите без долгого обдумывания?
9. Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор Вы сделали бы почти все, что угодно?
11. Смущаетесь ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который симпатичен Вам?
12. Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
13. Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли Вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-либо, чего не следовало?
15. Вы обычно предпочитаете чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что Вас легко обидеть?
17. Любите ли Вы часто бывать в компаниях?
18. Бывают ли у Вас мысли, которыми Вам хотелось бы поделиться с другими людьми?
19. Верно ли, что Вы иногда настолько полны энергии что все «горит» в руках, а иногда совсем вялы?
20. Стараетесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
21. Вы много мечтаете?
22. Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
23. Вас часто беспокоит чувство вины?
24. Все ли Ваши привычки хороши?
25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и всю повеселиться в компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у Вас часто бывают напряжены до предела?

27. Считают ли Вас человеком живым и веселым?
28. После того, как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Верно ли, что Вы обычно молчаливы и сдержанны когда находитесь среди людей?
30. Бывает ли, что Вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что Вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Верно ли, что Вы предпочтете узнать о чем-то в книге, нежели спросить об этом у других людей?
33. Бывают ли у Вас сильные сердцебиения?
34. Нравится ли Вам работа, требующая напряженного внимания?
35. Бывают ли у Вас приступы дрожи?
36. Верно ли, что Вы всегда говорите о знакомых Вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?
37. Верно ли, что Вам неприятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?
38. Верно ли, что Вы раздражительны?
39. Нравится ли Вам работа, требующая быстроты действия?
40. Верно ли, что Вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что Вы неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или работу?
43. Вам часто снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
46. Вы сильно бы огорчились, если бы долго не смогли видиться со своими друзьями?
47. Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам явно не нравятся?
49. Могли бы Вы сказать, что Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или недостатков Вашей работы?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых много участников?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Вы легко бы сумели внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
56. Вы любите подшучивать над другими?
57. Страдаете ли Вы от бессонницы?

### **Обработка результатов.**

Величина показателей измеряется в баллах, подсчитываемых как количество совпадений ответов испытуемого с вопросами шкал.

Показатель экстраверсии («Э») равен величине совпадений ответов испытуемых с такими:

Ответ «Да» по вопросам: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;

Ответ «Нет» на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показатель нейротизма — это величина совпадений ответов «Да» 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Индекс искренности («И») представляет собой количество совпадений ответов испытуемых с ответами по следующим вопросам:

Ответ «Да» по вопросам: 6, 24, 36.

Ответ «Нет» на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

**Экстраверсия — интроверсия.** Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт — это спокойный, застенчивый, интроективный человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

**Нейротизм.** Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость — черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности. Нейротизм выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиваться невроз.

## 6.2. Диагностика стиля межличностных отношений

Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

**Инструкция:** отметьте в бланке те высказывания, которые соответствуют Вашему представлению о себе (если нет полной уверенности, отметку не ставьте).

1. Умею нравиться.
2. Произвожу впечатление на окружающих.
3. Умею распоряжаться, приказывать.
4. Умею настоять на своем.
5. Обладаю чувством достоинства.
6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Могу проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Могу быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Люблю поплакаться.

14. Часто печален.
15. Способен проявлять недоверие.
16. Часто разочаровываюсь.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признавать свою неправоту.
19. Охотно подчиняюсь.
20. Покладистый.
21. Благодарный.
22. Восхищаюсь и склонен к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищу одобрения.
25. Способен к сотрудничеству и взаимопомощи.
26. Стремлюсь ужиться с другими.
27. Доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Ободряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызывать восхищение.
34. Пользуюсь у других уважением.
35. Обладаю талантом руководителя.
36. Люблю ответственность.
37. Уверен в себе.
38. Самоуверен и напорист.
39. Деловитый и практичный.
40. Соперничающий.
41. Стойкий и крутой, где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терплю, чтобы мной командовали.
46. Скептичен.
47. На меня трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый и щепетильный.
49. Легко смущаюсь.
50. Неуверен в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегаю к помощи других.
54. Очень почитаю авторитеты.
55. Охотно принимаю советы.
56. Доверчив и стремлюсь радовать других.
57. Всегда любезен в общении.
58. Дорожу мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Люблю заботиться о других.
64. Щедрый.

65. Люблю давать советы.
66. Произвожу впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный и самодовольный.
71. Думаю только о себе.
72. Хитрый.
73. Нетерпим к ошибкам других.
74. Расчетливый.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлоблен.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помню обиду.
81. Склонен к самобичеванию.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Люблю подчиняться.
87. Предоставляю другим принимать решения.
88. Легко попадаю впросак.
89. Легко поддаюсь влиянию друзей.
90. Готов довериться любому.
91. Благорасположен ко всем без разбора.
92. Всем симпатизирую.
93. Всепрощающий.
94. Переполнен чрезмерным спокойствием.
95. Великодушен и терпим к недостаткам.
96. Стремлюсь помочь каждому.
97. Стремящийся к успеху.
98. Ожидаю восхищения от каждого.
99. Распожняюсь другими.
100. Деспотичный.
101. Отношусь к окружающим с чувством превосходства.
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто гневлив.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречия.
111. Упрямый.
112. Неверчивый и подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Услужливый.

116. Мягкотелый.
117. Почти никому не возражаю.
118. Навязчивый.
119. Люблю, чтобы меня опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремлюсь снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашаюсь.
123. Всегда со всеми дружелюбен.
124. Всех люблю.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Стараюсь утешить каждого.
127. Забочусь о других в ущерб себе.
128. Порчу людей чрезмерной добротой.

### **Обработка результатов.**

После того, как испытуемый оценит себя, производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью специального «ключа» к опроснику. Каждый плюс оценивается в 1 балл, таким образом, максимальная оценка уровня — 16 баллов.

I октант: вопросы 1–4, 33–36, 65–68, 97–100.

II октант: вопросы 5–8, 37–40, 69–72, 101–104.

III октант: вопросы 9–12, 41–44, 73–76, 105–108.

IV октант: вопросы 13–16, 45–48, 77–80, 109–112.

V октант: вопросы 17–20, 49–52, 81–84, 113–116.

VI октант: вопросы 21–24, 53–56, 85–88, 117–120.

VII октант: вопросы 25–28, 57–60, 89–92, 121–124.

VIII октант: вопросы 29–32, 61–64, 93–96, 125–128.

Каждому из 8-ми октантов соответствует тип межличностных отношений.

### **Описание шкал (октантов).**

#### ***I. Авторитарный***

13–16 — диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9–12 — доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0–8 — уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

#### ***II. Эгоистический***

13–16 — стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, но сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый.

0–12 — эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

#### ***III. Агрессивный***

13–16 — жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9–12 — требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0–8 — упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

#### **IV. Подозрительный**

13–16 — отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно жалуется на всех (шизоидный тип характера).

9–12 — критичный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0–8 — критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

#### **V. Подчиняемый**

13–16 — покорный, склонный к самоуничтожению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9–12 — застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0–8 — скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

#### **VI. Зависимый**

13–16 — резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

9–12 — послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0–8 — конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

#### **VII. Дружелюбный**

9–12 — дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех «быть хорошим» для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогруппы, имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0–8 — склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

#### **VIII. Альтруистический**

9–16 — гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, неадекватно принимает на себя ответственность за других (может быть, только внешняя «маска», скрывающая личность противоположного типа).

0–8 — ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

### **6.3. Выявление склонности к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик**

Методика «Выявление склонности к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик» предложена У.П. Ильиным и П.А. Ковалевым.

**Инструкция:** внимательно прочтите вопросы, ответьте на каждый из них, проставляя знак «+» (согласен) или «-» (не согласен) в карте опроса.

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.

2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение — лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое бы удовлетворило всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то «корчит» из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма: «Зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказываться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре, даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение «Ум — хорошо, а два — лучше» справедливо.
32. Утверждение: «Не обманешь — не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.
36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.
37. Я стараюсь избегать обострения отношений.
38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.
39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.
40. Я осуждаю недоверчивых людей.
41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.
44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.
45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
46. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.
47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.
49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.

50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им «рта не даю открыть».
51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.
52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
53. В решении любой проблемы я предпочитаю «золотую середину».
54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.
66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной — моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс — значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?
79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

### Бланк ответов

Фамилия Имя Отчество \_\_\_\_\_ Дата тестирования \_\_\_\_\_

1		11		21		31		41		51		61		71	
2		12		22		32		42		52		62		72	
3		13		23		33		43		53		63		73	
4		14		24		34		44		54		64		74	
5		15		25		35		45		55		65		75	
6		16		26		36		46		56		66		76	
7		17		27		37		47		57		67		77	
8		18		28		38		48		58		68		78	
9		19		29		39		49		59		69		79	
10		20		30		40		50		60		70		80	

Ответы на вопросы соответствуют 8 шкалам: «вспыльчивость», «наступательность», «обидчивость», «неуступчивость», «компромиссность», «мстительность», «нетерпимость к мнению других», «подозрительность».

За каждый ответ «да» или «нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

#### Ключ к расшифровке ответов

	«Да»	«Нет»
1. Вспыльчивость	1, 9, 17, 65	25, 33, 41, 49, 57, 73
2. Наступательность, напористость	2, 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74	26, 34
3. Обидчивость	3, 11, 19, 27, 35, 59	43, 51, 67, 75
4. Неуступчивость	4, 12, 20, 28, 36, 60, 76	44, 52, 68
5. Бескомпромиссность	5, 13, 21, 29, 37, 45, 53	61, 69, 77
6. Мстительность	6, 22, 38, 62, 70	14, 30, 46, 54, 78
7. Нетерпимость к мнению других	7, 23, 39, 55, 63	15, 31, 47, 71, 79
8. Подозрительность	8, 24, 32, 48, 56, 64, 72	16, 40, 80

Сумма баллов по шкалам наступательность (напористость), неуступчивость дает суммарный показатель **позитивной агрессивности** субъекта. Сумма баллов, набранная по шкалам нетерпимость к мнению других, мстительность дает суммарный показатель **негативной агрессивности**. Сумма баллов по шкалам бескомпромиссность, вспыльчивость, обидчивость, подозрительность дает обобщенный показатель **конфликтности**.

## 6.4. Определение стратегии поведения в конфликте

С целью выявления стратегии поведения в конфликте можно использовать тест Томаса-Килмена.

**Инструкция:** из двух вариантов формулировок каждого вопроса выберите наиболее предпочтительный для Вас.

1 а. Я считаю, что решать конфликтные ситуации должны те, кто явился виновником их возникновения.	1 б. Я стараюсь не обсуждать то, в чем мы расходимся, гораздо продуктивнее для решения конфликта обратить внимание на то, где есть общие точки соприкосновения.
2 а. Я стараюсь найти компромиссное решение.	2 б. Я стараюсь решить конфликтную ситуацию с учетом как своих интересов, так и интересов других.
3 а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего, если считаю себя правым.	3 б. Я стараюсь успокоить другого. Если надо уступить, чтобы сохранить отношения, решаюсь и на это.
4 а. Компромисс всегда лучше конфликта.	4 б. Ради интересов другого человека я могу пожертвовать своими интересами.
5 а. Вступая в конфликтную ситуацию, я стараюсь найти поддержку у других.	5 б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезного напряжения, возникающего в конфликтных ситуациях. Лучше быть подальше от всех этих конфликтов.
6 а. Я пытаюсь избежать конфликтов.	6 б. В конфликтных ситуациях я стараюсь доказать свою точку зрения.
7 а. Я стараюсь оттянуть решение спорного вопроса. Со временем конфликтная ситуация уже не кажется такой «острой».	7 б. Я считаю возможным в чем-то уступить, если и тебе идут на уступки.
8 а. Обычно я добиваюсь своего, т. к. я достаточно настойчивый человек.	8 б. Я первым делом стараюсь уяснить для себя – в чем сущность спорных вопросов, кто стоит за той или иной конфликтной ситуацией, чего добивается.
9 а. Думаю, что далеко не всегда стоит волноваться из-за разногласий, возникающих в коллективе или с коллегами.	9 б. Я трачу слишком много усилий, чтобы добиться своего.
10 а. Я твердо стремлюсь добиться своего, если считаю, что я прав.	10 б. Я, как правило, стараюсь найти компромиссное решение

11 а. Прежде чем вступить в конфликт, я стараюсь разобраться, в чем суть спора и конфликта.	11 б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
12 а. Я стараюсь избегать тех ситуаций, которые могут вызвать конфликт.	12 б. Я стараюсь, чтобы человек пошел мне навстречу, уступая его притязаниям.
13 а. Думаю, что в конфликтных ситуациях надо занимать среднюю позицию «ни вам, ни нам», «ни тем, ни другим». Истина всегда посередине.	13 б. Я настаиваю на своем мнении, пытаюсь всех склонить на свою сторону.
14 а. В конфликтных ситуациях, сообщая свою точку зрения другому, интересуюсь и его позицией.	14 б. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущество своей позиции.
15 а. Главное — сохранить отношения с друзьями. Важно успокоить их.	15 б. Я стараюсь сделать все возможное, чтобы снять напряжение.
16 а. Даже в конфликтных ситуациях я стараюсь не задевать чувств другого.	16 б. Я пытаюсь убедить других в преимуществах своей позиции, если чувствую, что я прав.
17 а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.	17 б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности. Нервы дороже.
18 а. Если это делает другого счастливым, я даю ему возможность настоять на своем.	18 б. Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19 а. Первым делом я стараюсь определить, кто стоит за теми или другими интересами, в чем суть спора.	19 б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса. Со временем все решается проще, острота спора спадает.
20 а. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.	20 б. Пытаюсь определить соотношение выгод и потерь для нас обоих.
21 а. Разговаривая с другим, я пытаюсь быть внимательным к его интересам.	21 б. Я всегда стремлюсь к прямому обсуждению проблем.
22 а. Я пытаюсь найти позицию, которая устроит и меня, и моего собеседника.	22 б. Как правило, я отстаиваю свои желания.
23 а. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания обоих — свои и своего коллеги.	23 б. Иногда я предоставляю другому возможность решить и за него, и за меня.
24 а. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти ему навстречу.	24 б. Я стараюсь другого убедить в том, что необходим компромисс.
25 а. Я пытаюсь доказать другому преимущества своей позиции.	25 б. Ведя переговоры, я пытаюсь понять другого.
26 а. Я предлагаю среднюю позицию: надо уступить и тем, и другим.	26 б. Я всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого.
27 а. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	27 б. Обычно я принимаю точку зрения большинства.
28 а. Обычно я настойчиво стремлюсь доказать свою точку зрения.	28 б. Улаживая конфликтную ситуацию, я стараюсь найти поддержку у других.
29 а. Я предлагаю среднюю позицию: надо уступить.	29 б. Думаю, что не всегда надо волноваться из-за возникших разногласий.
30 а. Я стараюсь не задевать чувств другого.	30 б. Я пытаюсь занять такую позицию в спорном вопросе, которая помогает найти общее решение, устраивающее всех.

### Ключ к расшифровке ответов

Соперничество	3 а	6 б	8 а	9 б	10 а	13 б	14 б	16 б	17 а	22 б	25 а	28 а
Сотрудничество	2 б	5 а	8 б	11 а	14 а	19 а	20 а	21 б	23 а	26 б	28 б	30 б
Компромисс	2 а	4 а	7 б	10 б	12 б	13 а	18 б	20 б	22 а	24 б	26 а	29 а
Избегание	1 а	5 б	6 а	7 а	9 а	12 а	15 б	17 б	19 б	23 б	27 а	29 б
Приспособление	1 б	3 б	4 б	11 б	15 а	16 а	18 а	21 а	24 а	25 б	27 б	30 а

**1. Соперничество** — тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения во что бы то ни стало, его не интересуют мнения и интересы других. При этом он старается подавить возражения. Ему нужен сиюминутный успех и собственный выигрыш. Данный стиль связан с агрессивным поведением, для влияния на других людей используется власть, основанная на принуждении. Такое поведение зачастую приводит к ухудшению отношений с партнерами. В сложных же ситуациях, когда необходимо как

можно быстрее принять трудное решение, когда не время для споров и необходимо слово лидера, может быть верна именно эта стратегия.

**2. Сотрудничество** основывается на желании человека решить общую проблему. Тот, кто опирается на сотрудничество, признает право другого на собственное мнение и готов его понять. Он старается проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Он не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы. Установка этого стиля: «не ты против меня, а мы вместе против проблемы».

**3. Компромисс** — этот стиль, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Поиск приемлемого решения достигается за счет взаимных уступок. Способность к компромиссу уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Однако «половинчатые» решения, достигнутые за счет взаимных уступок, не всегда удовлетворяют обе стороны, да и конфликт может возникнуть вновь, т. к. породившая его проблема была решена не до конца.

**4. Избегание** — человек стремится уйти от конфликта. Это означает, что не достигнуты собственные цели избегающего, и общая проблема остается нерешенной. Если предмет разногласий не представляет для него большой ценности, то такое поведение считается оправданным. Редко, но бывает, что ситуация может разрешиться сама собой. Однако, если это не так, то избегание конфликтных ситуаций может повлечь за собой накопление нерешенных проблем и иногда привести к напряжению отношений с партнерами. Эта стратегия эффективна в случае нереалистичных конфликтов.

**5. Приспособление** предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти на уступки. Эта стратегия может быть признана рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем отношения с партнером по общению, или когда проигрыш в этом конкретном споре означает выигрыш в более значимом деле. Приспособление считается малоэффективной стратегией.

## 6.5. Изучение степени тревожности

Методика, позволяющая дифференцированно измерять тревожность и как личностное свойство, и как состояние, является методика, предложенная Ч. Д. Спилбергером. Исследование может проводиться как индивидуально, так и в группе. Экспериментатор предлагает испытуемым ответить на вопросы шкал согласно инструкции, напоминает, что испытуемые должны работать самостоятельно. На каждый вопрос возможны 4 варианта ответа по степени интенсивности.

Итоговый показатель по каждой из подшкал может находиться в диапазоне от 20 до 80 баллов. При этом чем выше итоговый показатель, тем выше уровень тревожности (ситуативной или личностной). При интерпретации показателей можно ориентироваться на следующие ориентировочные оценки тревожности:

До 30 баллов — низкая тревожность;

31–44 балла — умеренная;

45 и более — высокая тревожность.

### Интерпретация.

Низкоразвитая тревожность свидетельствует о нормальном состоянии дел, но при этом можно говорить о том, что желательно проявлять больше эмоциональной вовлеченности в различных ситуациях жизни и не сдерживать свои чувства.

Среднеразвитая тревожность говорит о более или менее благополучном уровне тревожности, хотя встречаются случаи, когда появляется беспокойство, не обоснованное сложившимися обстоятельствами.

Высокоразвитая тревожность говорит о том, что ребенок испытывает повышенное, необоснованное беспокойство, которое мешает ему и от которого следует избавляться, проведя предварительный анализ причин, его вызывающих.

**Шкала ситуативной тревожности.**

**Инструкция:** «Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже определений и обведите цифру в соответствующей графе справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, поскольку правильных или неправильных ответов здесь нет».

Суждение	Ответ			
	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1. Я спокоен.	1	2	3	4
2. Мне ничего не угрожает.	1	2	3	4
3. Я нахожусь в напряжении.	1	2	3	4
4. Я внутренне спокоен.	1	2	3	4
5. Я чувствую себя свободно.	1	2	3	4
6. Я расстроен.	1	2	3	4
7. Меня волнуют возможные неудачи.	1	2	3	4
8. Я ощущаю душевный покой.	1	2	3	4
9. Я встревожен.	1	2	3	4
10. Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения.	1	2	3	4
11. Я уверен в себе.	1	2	3	4
12. Я нервничаю.	1	2	3	4
13. Я не нахожу себе места.	1	2	3	4
14. Я взвинчен.	1	2	3	4
15. Я не чувствую скованности, напряженности.	1	2	3	4
16. Я доволен.	1	2	3	4
17. Я озабочен.	1	2	3	4
18. Я слишком возбужден, и мне не по себе.	1	2	3	4
19. Мне радостно.	1	2	3	4
20. Мне приятно.	1	2	3	4

**Шкала личностной тревожности.**

**Инструкция:** «Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже определений и обведите цифру в соответствующей графе справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, поскольку правильных или неправильных ответов здесь нет».

Суждение	Ответ			
	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1. У меня бывает приподнятое настроение.	1	2	3	4
2. Я бываю раздражительным.	1	2	3	4
3. Я легко могу расстроиться.	1	2	3	4
4. Я хотел бы быть таким же удачливым, как и другие.	1	2	3	4
5. Я сильно переживаю неприятности и долго не могу о них забыть.	1	2	3	4
6. Я чувствую прилив сил, желание работать.	1	2	3	4
7. Я спокоен, хладнокровен и собран.	1	2	3	4
8. Меня тревожат возможные трудности.	1	2	3	4

Суждение	Ответ			
	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
9. Я слишком переживаю из-за пустяков.	1	2	3	4
10. Я бываю вполне счастлив.	1	2	3	4
11. Я все принимаю близко к сердцу.	1	2	3	4
12. Мне не хватает уверенности в себе.	1	2	3	4
13. Я чувствую себя беззащитным.	1	2	3	4
14. Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей.	1	2	3	4
15. У меня бывает хандра.	1	2	3	4
16. Я бываю доволен.	1	2	3	4
17. Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня.	1	2	3	4
18. Бывает, что я чувствую себя неудачником.	1	2	3	4
19. Я уравновешенный человек.	1	2	3	4
20. Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах.	1	2	3	4

**Ключ к методике.**

Шкала ситуативной тревожности					Шкала личностной тревожности				
№ суждения	Ответы и баллы за них				№ суждения	Ответы и баллы за них			
	1	2	3	4		1	2	3	4
1	4	3	2	1	1	4	3	2	1
2	4	3	2	1	2	1	2	3	4
3	1	2	3	4	3	1	2	3	4
4	1	2	3	4	4	1	2	3	4
5	4	3	2	1	5	1	2	3	4
6	1	2	3	4	6	4	3	2	1
7	1	2	3	4	7	4	3	2	1
8	4	3	2	1	8	1	2	3	4
9	1	2	3	4	9	1	2	3	4
10	4	3	2	1	10	4	3	2	1
11	4	3	2	1	11	1	2	3	4
12	1	2	3	4	12	1	2	3	4
13	1	2	3	4	13	1	2	3	4
14	1	2	3	4	14	1	2	3	4
15	4	3	2	1	15	1	2	3	4
16	4	3	2	1	16	4	3	2	1
17	1	2	3	4	17	1	2	3	4
18	1	2	3	4	18	1	2	3	4
19	4	3	2	1	19	4	3	2	1
20	4	3	2	1	20	1	2	3	4
<b>Сумма СТ</b>					<b>Сумма ЛТ</b>				

## Заключение

Современная спортивная психология значительно расширила свою предметную область, поначалу включавшую в себя разделы моторного научения, восприятия и биомеханики. Наиболее распространенными направлениями исследования являются научение моторным навыкам, изучение личностных особенностей спортсменов, тревога и стресс, конфликт и соперничество, обучение формированию внутренних образов (imagery training), обучение релаксации, гипноз, тренировка внимания, мотивация, социализация, развитие, формирование команды, игра и досуг, мысленная тренировка (mental training), тренировочный процесс, консультирование и готовность к соревнованиям.

Физические возможности человека исчерпаемы. А вот о пределе психических возможностей человека никто даже не пытается дискутировать. В этой сфере потенциал человека неограничен. В связи с этим развитие психологических ресурсов со временем станет ведущим звеном подготовки спортсменов, и победителей будущих соревнований сможет стать лишь тот, кто лучше других подготовит свою психику к борьбе с соперниками.

Спортивная деятельность требует, чтобы спортсмен мог контролировать свои состояния. Слишком долго и много уделялось внимания только обучению двигательным действиям. Сегодня возможно и необходимо разрабатывать процедуру не только психологического обучения тренеров и спортсменов, но и привлекать психологов к оптимизации и повышению эффективности тренировочного процесса.

Реальное взаимодействие тренера и психолога позволит повысить эффективность тренировочного процесса, сформировать навыки психорегуляции функциональными состояниями спортсмена, увеличить надежность соревновательной деятельности.

### **«Психологическая регуляция и оптимизация функциональных состояний спортсмена»**

Автор: Журавлев Д.В., кандидат психологических наук, доцент, член Российского психологического общества.

Рецензенты: доктор философских наук, профессор Кузьмина А.А., кандидат психологических наук, доцент Киселева А.В.

Под редакцией С.Н. Зубарева, первого заместителя генерального директора МКПЦН.





