

Региональная общественная организация ученых
БАЛТИЙСКАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ
Секция интенсивных методов обучения
Научное издание

**ВЕСТНИК
БАЛТИЙСКОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ**

Вып. 35. - 2000 г.

Актуальные проблемы
психологии спорта

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Редакционная коллегия выпуска:

Доктор психологических наук, профессор И.П.Волков,
 доктор педагогических наук, профессор С.Г.Антонов, доктор
 психологических наук, профессор В.Н.Панферов, доктор
 психологических наук, профессор М.К.Тутушкина, доктор
 педагогических наук, профессор А.А.Сидоров

Ответственный за выпуск:

Зав. кафедрой психологии
 СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта. действ. член БПА,
 Проф. И.П.Волков.

Редакция вестника:

Главный редактор - И.П.Волков
 Зам. гл.редактора – Д.Н.Давиденко
 Секретарь – И.Г.Станиславская

Адрес редакции вестника:

190121. Г. Санкт-Петербург. Ул.Декабристов, 35
 СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта.Кафедра психологии.
 Тел. 1134-66-27. Факсы 114-10-84; 550-02-11.
 E-mail@Baltacad.Spb.org

В 36 © Балтийская Педагогическая Академия
 © **Волков И.П.**

- Печатается на средства авторов статей и членские взносы в БПА по секции интенсивных методов обучения

В 43162014 – 75 Без объявления
 С 96 (03) – 2000

ISBN 5-85029-077-X

**«ВЕСТНИК БАЛТИЙСКОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ
 АКАДЕМИИ»**

Научное издани е(сокращенное название: «Вестник БПА»)

Основано в июле 1995 года
 в г.Санкт-Петербурге.

Гос.лицензия ЛП СПб
 № 78-005832.Рег.2160\2000

СОДЕРЖАНИЕ:

От редакции5

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА:

- Волков И.П.** Новый этап развития психологии спорта в России.....6
Лозовая Г.В. Психические состояния как проблема предмета современной психологии спорта.....11
Шустер О.С. Роль духовных ценностей в формировании информационных приоритетов СМИ15
Геева Г.О. Социальная и политическая психология спорта... ..18

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:

- Николаев А.Н.** Как определить уровень педагогического мастерства тренера по спорту ?.....22
Момот Д.А. Роль психофизиологических качеств в подготовке мастеров хапкидо25
Попов Д.В. Акмеологические аспекты изучения психических состояний тренера29
Адаева О.Е. Использование психологических методов в спортивно-прикладной подготовке спортсменов студентов.....31
Изотов Е.А. Идеомоторная тренировка спортсменов в кёрлинге с использованием методов самовнушения34
Роуба И.Б. Изучение психологии сна спортсменов при подготовке к соревнованиям
Проничев П.Н., Смолянов М.А., Ястребов Ю.В. Применение метода электропунктуры для целей психодиагностики.....41

ПСИХОЛОГИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ СПОРТА:

- Манойлов С.В.** Психологические особенности профессиональной деятельности работника таможни и оценка её успешности44
Воскобойников Ф. О приемах и методах ведения переговоров в бизнесе46
Мяконьков В.Б., Менькова С.И., Волков О.И. Отношение зрителей футбольного матча к воздействию средств рекламы на стадионе52
Коваленя В.И. Факторы, определяющие спрос петербуржцев на

физическую культуру и спорт62

ВОСПИТАНИЕ В СЕМЬЕ И В ШКОЛЕ:

Станиславская И.Г., Моница Т.Б. Проблема школьной неуспеваемости в свете педагогической психологии65

Станиславская И.Г. Захарова М.В. Формирование образа партнера для семейной жизни70

Газизова Л.Б., Газизова С.Ш. О подготовке домашних менеджеров, гувернеров и бебиситеров для семейного воспитания в валеологическом духе..... 73

ПРЕЗЕНТАЦИИ И РЕКЛАМНЫЕ СООБЩЕНИЯ:

Ивина И.Л.,Ивин В.И. Знакомьтесь: новый для России вид спорта – «Балтийский бильярд – новус».....77

Чиковани М.В., Миронов Д.А. Научно-популярная учебная программа «Valeominos» – Стиль жизни, несущий здоровье !.....83

Минин И.В. Новые книги по психологии спорта87

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕЗИДИУМА БПА:

Конкурс членов БПА на лучшую научную работу за 2000 год89

Положение об экспертных комиссиях БПА89

Избрания и присуждение почетных званий БПА за 1999 – 2000 г.г.....92

От редакции

Настоящий выпуск «Вестника БПА», в основном, посвящен актуальным проблемам психологии спорта, что объясняется возросшим интересом российских ученых и практических работников физического воспитания и спорта к психологии спорта как прикладной дисциплине, существенно расширившей границы своего влияния на общественное мнение, на общую психологию и на сферу практического приложения психологических знаний и методов.

Однако, у психологии спорта имеются свои нерешенные теоретические проблемы, что говорит о перспективности развития данной области знаний. Спорт влияет на все аспекты социальной и политической жизни общества, психология спорта обязана не только углубляться в своих научных изысканиях методов мобилизации резервных возможностей психики спортсменов для достижения рекордных результатов, но и расширять предметную область своих исследований.

К сказанному можно добавить, что и академическая психологическая наука в Санкт-Петербургском государственном университете ныне уделила много внимания психологии спорта, о чем свидетельствует тематика «Ананьевских чтений» 2000 года на психологическом факультете СПбГУ, пленарные заседания которых были посвящены заслушиванию докладов спортивных психологов нашего города.

На рубеже нового столетия ученые осознают качественные сдвиги в историческом развитии многих направлений человекознания. Это характерно и для психологии спорта, советский период развития которой завершился концом XX века. В новом XXI столетии на смену советской психологии спорта, основоположниками которой в России были А.П.Рудик и А.Ц.Пуни, приходит отечественная психология спорта.

Предметная область научных интересов психологии спорта ныне уже не ограничивается личностью и спортивной карьерой спортсмена, психологией спортивной команды как коллектива или методами психологической подготовки к соревнованиям, а распространяется на массовидные явления (спортивные зрелища, рынок услуг специалистов, валеологические и акмеологические аспекты психологии спорта, эффекты СМИ в спорте, психология спортивного менеджмента и маркетинга и др.), что также нашло отражение в данном выпуске «Вестника БПА».

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА В РОССИИ

Волков И.П.

зав. кафедрой психологии СПбГАФК им.
П.Ф.Лесгафта, доктор психол.наук, профессор.

Для научной деятельности в области современной психологии спорта реформа ВАКа России в 2000 году для нас прежде всего касается изменений в номенклатуре научных работников и научных специальностей по педагогическим и психологическим наукам, утвержденной приказом Миннауки РФ № 17 от 25 января 2000 года.

Согласно новой номенклатуре традиционная для сферы физической культуры и спорта специальность 13.00.04 (*теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки и оздоровительной физической культуры*), действовавшая в течении многих лет только в рамках педагогических наук, дополнилась ныне адаптивной физической культурой с возможностью защиты диссертаций и по психологическим наукам.

Начиная с 2001 года аспиранты, докторанты и соискатели по данной специальности имеют право готовить и защищать свои диссертации по спец. 13.00.04 не только по педагогическим, но и психологическим наукам, а это означает открытие новых научных исследовательских проблем и направлений, реанимацию уже ранее поставленных, но временно законсервированных психологических проблем теории и методики спорта, активизацию научных разработок в пограничных областях, - в психофизиологии спорта, в акмеологии и валеологии физического воспитания, разработку и внедрение в подготовку студентов, магистрантов и аспирантов новых учебных программ и реализацию на педагогической практике новых требований к научно-практической подготовке молодых специалистов для сферы физического воспитания и спорта и др.

Благодаря введению в ваковскую специальность 13.00.04 психологических наук сбывается в реальности предвидение

П.Ф.Лесгафта, который неоднократно утверждал в своих лекциях и в трудах о том, что «всякий образованный педагог должен быть и психологом» на практике. Практическим психологом ныне обязан быть не только тренер, преподаватель ФВ, учитель, воспитатель, но и чиновник образования, руководитель спорта, менеджер, спортивный бизнесмен и др.

В результате методологической обезглавленности в связи со сменой политического строя в России в 90-х годах, постоянных шарханиях то на Запад к модным американским педагогическим технологиям альтернативного образования, то на Восток к духовным и медитативным практикам обучения в монастыре Шаолиня, при очевидной бессистемности, прагматичности и мозаичности современной российской педагогической науки, забывшей свои богатые теоретические и методические традиции, которые в советские времена имели досточно стройную теоретико-методическую конструкцию, основанную на марксистских принципах коллективной педагогики Макаренко, Крупской, Сухомлинского, Шаталова и др., *введение с помощью ваковской реформы психологических наук в педагогическое лоно научных изысканий в теории и методике физического воспитания, спортивной тренировки, адаптивной и оздоровительной физической культуры, будет теперь оказывать свое развивающее, оплодотворяющее и упорядочивающее влияние на бледную или еле-еле функционирующую со времен ликвидации СССР систему НИР в сфере ФКС.*

То, что делается сейчас в этой актуальной для России области научных знаний в условиях отсутствия государственного финансирования науки, является заслугой ученых-энтузиастов и аспирантов, которые тратят часть своих мизерных зарплат и стипендий на разработку методик, на бумагу для ксеросов и диссертаций, на компьютерное оформление своих статей и результатов исследований. Ваковская реформа прибавляет мотивации молодым ученым, но вряд ли государство может ожидать серьезных научно-практических результатов от ученых, живущих на голодном пайке.

Тем не менее, временные трудности с финансовым обеспечением научной деятельности не отменяют общегосударственных и общенациональных по своему масштабу задач физического воспитания и физического образования подрастающего поколения россиян, успешное решение которых формирует глубинную основу нравственно-патриотического воспитания и воспроизводства здорового поколения в населении страны, создает и регулирует базис физического развития

человека как личности. Это, по логике ваковской реформы, требует соответствующего научно-психологического обеспечения как в теоретическом, так и в методическом аспектах НИР.

Ваковская реформа в отношении специальности 13.00.04 - реальный шаг навстречу веяниям XXI века в области возрождения олимпийских идеалов всесторонне развитого человека, она должна способствовать развитию психологии спорта. Научно-психологическое обеспечение спортивного воспитания и спортивной тренировки в России издавна имеет прочную теоретическую, фактологическую и методическую базу, созданную работами спортивных физиологов и основоположников отечественной психологии спорта (В.Ф.Чиж, А.Н.Крестовников, А.П.Нечаев, А.П.Рудик, А.Ц.Пуни, А.В.Родионов, В.В.Белорусова, О.А.Черникова, Д.Я. Богданова, Е.Н.Сурков, Г.Д.Горбунов, Б.А.Вяткин, Е.П.Ильин, Ю.Л.Ханин, Ю.Я.Киселев, Т.Т.Джамгаров, Н.Б.Стамбулова и др.)

Многие достижения спортивной психологии советских лет теперь должны быть по-новому востребованы новым поколением молодых ученых, но эффективно передать эти знания могут молодым только старые и опытные научно-педагогические вузовские кадры. От чиновников по организации НИР требуется умелое воплощение ваковской реформы в жизнь, чтобы она осталась не на бумаге, а ожила в более эффективных формах подготовки аспирантов и докторантов по специальности 13.00.04 - педагогические и психологические науки.

Ныне спорт - это не только двигательное совершенствование, развлечение или активный отдых, это не только политика, это прежде всего упорный труд по самосовершенствованию тела и духа человека, с помощью спортивной тренировки раскрываются резервные возможности организма человека и его психики, посредством все более усложняющихся физических упражнений, тренировочных и соревновательных нагрузок человечество с помощью спорта все выше поднимает планку своих функциональных возможностей (*Altius, fortius, sitius!* - лозунг древних олимпийцев).

Новые области психологической науки всегда возникали сначала неофициально, как бы исподволь, подобно песням Владимира Высоцкого. Первоначально они всегда воспринимались официальной академической наукой и её чиновниками как угроза устоявшимся привычкам говорить, мыслить, писать, т.е. как своего рода «научная ересь» или как вызов педагогическим догмам. История науки свидетельствует,

что в начальном периоде новые психологические идеи и теории принимаются аборигенами традиционной науки и педагогики в штыки. Затем, после длительных споров «о том, о сём», борьбы, интриг и нучных дискуссий ученых с полярными точками зрения, эти новые научные представления, уже облаченные в тексты статей, журналов, газет, книг, диссертаций, неуклонно прорастают сквозь давящий на них «асфальт реактивного ума» ученых-консерваторов. Новые идеи крепнут, заявляют о себе новыми именами авторитетных в своей среде ученых.

В XX веке такое произошло с кибернетикой, с генетикой и генной инженерией, с биоэнергетикой и квантовой механикой, с дианетикой, с социальной психологией и акмеологией и многими научными изобретениями, которые ныне воспринимаются обыденным сознанием как «само собой разумеющееся». Окрепшие в борьбе новые научные идеи и направления подобно грибам выходят на свет божий из туманного облака академического неприятия и, таким вот образом, рано или поздно попадают в сферу государственной поддержки, внедряются в образование и НИР. Психология спорта прошла этот путь в XX веке, ныне социальные требования и ожидания к этой науке повысились, ибо спортивное воспитание стало рассмариваться как противорвес безнарвственности молодежи, её зависимости от вредных привычек, болезней века - алкоголизм, наркомания, детская преступность и бездомность, спид и др.

Без борьбы вряд ли новые знания сумели бы окрепнуть на бездушном ветру старых и уже холодных для восприятия научных идей. Так, например, произошло с новой для России наукой - акмеологией. Эта новая область психолого-педагогических знаний изучает закономерности достижения усешности в избранной профессиональной деятельности. Она заявила о себе в начале 90-х годов XX века. Акмеологию создавало целое поколение советских психологов, начиная с с 30-х годов. В её основе работы основателя ленинградской психологической школы академика Б.Г.Ананьева. Ныне акмеология, пройдя трудный путь своего становления в 80-90-е годы XX века, благодаря трудам известных ученых: Н.В.Кузьминой, А.А.Бодалева, А.А.Деркача, А.М.Зимичева, и др., уже введена в качестве учебного предмета в ВУЗах, она отражена и в образовательном госстандарте, с 1996 года акмеология приобрела статус ваковской специальности (19.00.13), что также нашло отражение в новой ваковской реформе и имеет прямое отношение к развитию психологии спорта.

Нечто подобное происходит ныне с валеологией – новым психолого-педагогическим направлением в области теории и методов оздоровительной деятельности в нашем больном и многострадальном российском обществе. Противники валеологии всеми силами стараются представить её в антипсихологическом и бездуховном лике, характеризуют валеологию как направление секстанского характера, подрывающего традиционный авторитет церкви и академической медицины. Но медицина – это медицина, а валеология – это психология здоровья плюс физическая культура, рациональное питание и здоровый стиль жизни (см. программу «Valeominos» в данном журнале).

Именно физическая культура и спорт, в своей основе, являются базисными формами валеопрактики, ибо еще древние греки сказали: «В здоровом теле здоровый дух». В психологии спорта тело и психика спортсмена рассматриваются в их единстве и целостности, в их неразрывном взаимодействии. Данная методология присуща и валеологии. . Изданные в России учебники по валеологии и массовый интерес к ней у зарубежных специалистов убеждают, что и эта новая дисциплина рано или поздно приобретет свой законный ваковский статус, она тесно связана с психологией спорта, являющейся для валеологии её научно-методической базой.

Психология спорта внесла и вносит в эти научные достижения свою заметную лепту. Многие известные российские и зарубежные тренеры ныне успешно применяют в практике спортивной тренировки, физического и нравственного воспитания методы психологии спорта для решения многообразных педагогических задач.

Примечателен и тот факт, что научная психология спорта сосуществует и развивается ныне в России в тесном взаимодействии с научной практической психологией, и с различными восточными, эзотерическими, религиозными системами психологической подготовки спортсменов к соревнованиям. Это свидетельствует о большом многообразии мировоззренческих и научных принципов, которыми руководствуются ученые в области психологии спорта. Это и понятно, ибо развитие любой науки питается разнообразием идей, концепций, гипотез, дающих свободу творческой мысли ученого.

Многообразие сосуществующих ныне научных знаний и методов исследований психики человека как космо-планетарного существа поражает воображение. Разум современного человека все более погружается в «Интернет» – планетарную ноосферу, которая согласно академику В.И.Вернадскому, уже стала

геологической силой на нашей планете, а согласно К.Э Циолковскому, уже в следующем тысячелетии выйдет за пределы Солнечной системы и освоит другие планеты. В «Интернете» уже поселилась и психология спорта. Это обязывает ученых, работающих в области психологии спорта, осмысливать и связывать теорию и методы данной дисциплины не только с педагогикой тренерской деятельности, но и с конкретными формами физического воспитания и спортивной тренировки летчиков, парашютистов, космонавтов, всех тех специалистов, труд которых протекает в экстремальных условиях.

Будем надеяться, что реформа ВАКа по специальности 13.00.04 принесет нам свои ощутимые плоды в деле более фундаментальной и качественной подготовки молодых российских ученых в области физической культуры и спорта.

Литература:

1. Давиденко Д.Н., Половников П.В., Ю.Ю.Глушков. Здоровый образ жизни.- СПб.:СПбГТУ-БПА, 1996.- 32 с.
2. Никитин Б.П.,Никитина Л.А. Резервы здоровья наших детей. – М.: ФИС, 1990.- 221 с.
3. Шапошникова В.И. Волны жизни. Биоритмы и здоровье. –СПб.: ИК Комплект, 1996.- 201 с.
4. Пуни А.Ц.Очерки психологии спорта. М.:ФИС,1958.

ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА КАК ПРОБЛЕМА ПРЕДМЕТА СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА

Лозовая Г.В.

преподаватель кафедры психологии
СПб ГАФК им. П.Ф. Лесгафта,

Несмотря на то, что психическим состояниям человека посвящено достаточно много исследований, все же на данный момент существует достаточно много проблем, которые затрудняют изучение данного психического феномена в рамках определения предмета психологической науки. Известно, что в определение содержания предмета психологии как науки включается познание закономерностей психических процессов, психических состояний и психических свойств человека. Таким образом, проблема психических состояний занимает центральное место в определении содержания предмета психологии.

Некоторые из авторов полагают, что «Современная психология не выработала сколько-нибудь определенную устоявшуюся точку зрения на эту проблему» (Загайнов Р.М., 1972, с.

4), а «отсутствие достаточно разработанной теоретической и методологической основы проблемы психических состояний человека неизбежно снижает уровень прикладных исследований их» (Юрченко В.Н., 1980, с. 3).

Одной из методологических трудностей в объективном изучении психических состояний в рамках психологии спорта является тот факт, что само это понятие не является определенным, так как разные авторы используют разные его трактовки (Ильин Е.П., 1978, Немчин Т.А., 1983). На сегодняшний момент в определениях психического состояния исследователи пришли к согласию только в одном, а именно, что данное явление не является ни психическим процессом, ни свойством личности (Левитов Н.Д., 1964, Платонов К.К., 1984).

Большинство авторов рассматривают психические состояния только бодрствующего человека, упуская из виду, что 1/3 жизни человек спит, т.е. находится в одном из базовых психических состояний, весьма важных для обеспечения жизнедеятельности и труда. В учебниках психологии психическому состоянию сна не уделяется никакого внимания. Недооценка данного состояния наблюдается и в работах по психологии спорта.

С нашей точки зрения все имеющиеся в литературе на данный момент определения «психического состояния» с определенной долей условности можно разделить на несколько категорий: «процессуальные», «личностные», «смешанные» и «средовые».

Авторы первой группы, дают определение данного понятия, отталкиваясь от понятия «психический процесс» и рассматривают психическое состояние как фон, на котором протекают психические процессы (Рубинштейн С.Л., 1946, Мясичев В.Н., 1960), «Под психическим состоянием мы понимаем мгновенный уровень психической деятельности, которая характеризуется различной активностью составляющих ее психических процессов» (Худадов Н.А., 1974).

Сторонники «личностного» подхода при определении понятия «психическое состояние», соответственно, отталкиваются от понятия «личность», подчеркивая, что психическое состояние - это «... именно проявление личности, а не состояние какого-либо ее свойства или процесса» (Пуни А.Ц., 1975, с. 6).

Авторы «смешанного» подхода пытаются совместить обе точки зрения. (Левитов Н.Д., 1964, Платонов К.К., 1984,). К.К. Платонов прямо отмечает, что психическое состояние является «... промежуточным между кратковременным психическим процессом и свойством личности» (Платонов К.К., 1984, с. 109).

Сторонники последнего подхода делают акцент на зависимости психического состояния от окружающей среды, которое возникает в связи с определенной ситуацией и выступает как реакция на ситуацию, как способ адаптации к ней (Ильин Е.П., 1980, Сосновикова Ю.Е., 1968). В социальной психологии, в связи с этим, выделяют групповые психические состояния, от которых зависит психическое состояние члена группы (Е.С.Кузьмин, 1967; И.П.Волков, 1980).

Проведя анализ изложенных выше определений, можно обобщить сказанное следующим определением: *психическое состояние* - это длящееся во времени психическое явление, имеющее свою устойчивость, ярко выраженную специфику относительно психических процессов и свойств личности, возникающее в результате действия на индивида комплекса факторов (объективных и субъективных) и оказывающее прямое влияние на процесс и результат осуществляемой индивидом деятельности.

Следует упомянуть о проблеме соотношения понятий «психическое состояние» и «отношение». Так, некоторые авторы рассматривают отношение в качестве системообразующей характеристики компонентного состава любого психического состояния (Ганзен В.А., 1984, Юрченко В.Н., 1983), тогда как другие полагают, что отношение - это фактор формирования психического состояния (Мясищев В.М., 1969, Немчин Т.А., 1983).

Вышесказанное позволяет признать, что «... проблема состояний в психологии разработана еще недостаточно: отсутствует единое понимание и определение состояний человека, имеются разногласия по вопросу о сущности, функциях и методах диагностики, об особенностях их влияния на деятельность» (Чирков В.И., 1983, с. 1) и, в связи с этим, «... несмотря на интенсивное изучение проблемы психических состояний, очень многое в ней остается неясно» (Немчин Т.А., 1983, с. 7).

Одной из самых сложных теоретико-методических проблем современной психологии является диагностика психических состояний, так как «общепризнанной методики диагностики эмоционального состояния не существует» (Киселев Ю.Я., 1983, с. 101). Далеко не все психические состояния могут быть диагностированы с помощью эксперимента (Левитов Н.Д., 1964). Наблюдение, хотя и широко применяется, но все же во многом зависит от уровня «субъективизма» исследователя. Субъективные описания психических состояний многими исследователями не принимаются в расчет. Аппаратурные методики измерения состояний страдают односторонностью и грубыми измери-

тельными шкалами. Долгое время психические состояния в основном изучались по вегетативным реакциям, в качестве показателей которых использовались ЧСС, АД, КГР, тремор, и др., которые «... уже не могут оцениваться как принципы» (Исаков П.К., 1974, с. 3).

Между тем, как указывал академик Б.Г.Ананьев, психические состояния человека несут печать его индивидуальности как объекта и субъекта деятельности в связи с принципом «индивидуального реактивного стереотипа», согласно которому каждый человек реагирует только ему свойственным способом (Б.Г.Ананьев, 1968: Лазарус Р., 1970).

В психодиагностической практике все чаще используется метод субъективной оценки состояния, которому доверяет достаточно большое количество исследователей (Вяткин Б.А., Мерлин В.С., 1975, Ильин Е.П., 1978, 1980, и др.), поскольку «... субъективным ощущениям и переживаниям вполне можно доверять, так как в большинстве случаев обнаружилось совпадение различных субъективных переживаний с различными психофизиологическими сдвигами» (Ильин Е.П., 1978, с. 329). Мы полагаем, что эта точка зрения является достаточно научной и обоснованной. В ходе практических исследований не следует пренебрегать подобным методом субъективного шкалирования различных проявлений свойств психических состояний человека.

Литература:

1. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. Изд. ЛГУ, 1968. - 338 с.
2. Вяткин Б.А., Мерлин В.С. Личность и стресс. / Материалы второго Всесоюзного симпозиума «Психический стресс в спорте». - Пермь, 1975. - с. 5-12
3. Ганзен В.А., Системные описания в психологии. - Л., 1984.
4. Загайнов Р.М. Исследование психических состояний, возникающих в связи со значимой деятельностью в спорте. Автореф. ... дисс. канд. психол. наук. - Л., 1972.
5. Ильин Е.П. Психофизиология физического воспитания. - М., 1980.
6. Ильин Е.П. Теория функциональной системы и психофизиологические состояния. / Теория функциональных систем в физиологии и психологии / Ред. Б.Ф. Ломов и др. - М., 1978. - с. 326-340
7. Исаков П.К. Психический стресс в спорте. / Психический стресс в спорте. Материалы Всесоюзного симпозиума. - М., 1974. - с. 3-16
8. Киселев Ю.Я. Оценка эмоционального возбуждения в реальных условиях спортивной деятельности. / Стресс и тревога в спорте: Международный сб. Научных статей. / Сост. Ю.Л. Ханин. - М., 1983, с. 99-107
9. Левитов Н.Д. О психических состояниях человека. - М., 1964.
10. Мясищев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека / Психологическая наука в СССР, т. 2. - М., 1960.

11. Найдиффер Р.М. Определение и формирование оптимального уровня эмоционального возбуждения. / Стресс и тревога в спорте. - М., 1983, с. 189-204
12. Немчин Т.А. Состояние нервно-психического напряжения. - Л., 1983.
13. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий. - М., 1984.
14. Пуни А.Ц. Состояние психической готовности и психологическая подготовка к соревнованиям в спорте. / Вопросы психологии спорта. - Л., 1975. - с. 3-16
15. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. - М., 1946.
16. Сосновикова Ю.Е. К вопросу об определении понятия и принципах классификации психических состояний человека. // Вопросы психологии, 1968-№ 6. - с. 112-116
17. Чирков В.И. Диагностика качественного своеобразия и интенсивности функциональных психофизиологических состояний человека. Автореф. ... дисс. канд. психол. наук. - Л., 1983.
18. Юрченко В.Н. Исследование психического состояния человека в процессе производственной деятельности. Автореф. дисс. канд. психол. наук. Л., 1980.
- 19.

РОЛЬ ДУХОВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ СМИ

Шустер О. С.

кандидат пед.наук, докторант СПбГАФК
им. П.Ф.Лесгафта, член-корр. БПА.

В ходе массовых информационных процессов распространяются сообщения, содержащие информацию, которая четко ориентирована на утверждение духовных ценностей, моральных и правовых норм данного общества, или какой-нибудь его части, с целью оказания идеологического влияния на настроения, мнения, оценки, решения и поведение значительных масс людей. С появлением и развитием средств массовой коммуникации значительно расширился и круг интересов людей. Их все больше волнуют проблемы социального и духовного характера, даже если эти проблемы не затрагивают их лично, а относятся к жизни людей других континентов и стран.

В числе социальных целей, преследуемых массовым информационным воздействием, распространение систематизированного научного мировоззрения и постоянное подтверждение его правильности научными фактами. Преследуя свои классово-эгоистические интересы, буржуазия и оплачиваемая ею наука тщательно маскируют это обстоятельство разговорами о якобы «объективном» подходе к «общественной информации». На самом деле массовая коммуникация в современном обществе в конце XX-

начале XXI века потеряла духовные ориентиры. Осуществляемая манипулятивными методами и средствами, которые находятся под контролем определенных политических сил и групп в обществе, обладающих правом монопольно пользоваться этими средствами, СМИ непрерывно продуцирует в информационное поле громадное количество знаков - миллионы слов и тысячи зрительных образов, несущих большую социально- психологическую нагрузку, ориентирующих громадные аудитории людей на вполне определенное мирозерцание и социальное поведение в интересах этих групп. При этом ложь и обман потребителей информации возведена в принцип успеха СМИ (3).

В бытность СССР с марксистской точки зрения средства СМИ выражали интересы определенных социальных групп и классов. Ныне, с нашей точки зрения СМИ, продолжают выражать эти интересы с доминирующим влиянием интересов государства и тех социальных групп в обществе, которые обладают техническими возможностями и правом на пользование СМИ. Представители этих социальных групп имеют право по Конституции РФ выражать свои интересы через СМИ, поэтому влиятельные круги в обществе борются за свои групповые информационные приоритеты, что особенно ярко проявляется в периоды выборов компаний.

В первую очередь массовые информационные процессы в обществе используются для пропагандистского воздействия и рекламы. Близка по целям к нему и другая область их применения - просветительное воздействие, хотя общий объем передаваемых сообщений здесь несколько меньше, чем в пропаганде. Черты пропаганды и просвещения несет на себе и коммерческая реклама, хотя она предназначена совсем для иных целей. Но основная задача СМИ в XXI веке - это служить государственному управлению благодаря возможности доводить официальные распоряжения правительства и общественно-политических организаций, участвующих в управлении обществом и государством, до больших аудиторий в очень сжатые сроки.

Деятельность СМИ в нашем обществе регулируется гражданским законодательством, указами Президента РФ, принятыми Думой РФ законами об информационной деятельности, контролируется спецслужбами ФСБ и особым министерством по делам печати и информации. Совесть не может соперничать с ложью в сфере СМИ, поэтому выход из создавшегося положения видится в формировании духовных информационных приоритетов и внедрение их в сферу СМИ (4)

Другим путем одухотворения СМИ в нашем обществе является более качественная, чем она была ранее, профессиональная

подготовка специалистов по СМИ, воспитанных в духе российских культурных и духовных традиций наших народов, впитавших в себя основы российского менталитета вместе с профессиональными знаниями и навыками коммуникаторов.

Обучиться манипулировать сознанием респондентов можно и в США, но успешно использовать эти приемы в России, как они используются в Америке, нельзя, что уже осознано многими российскими политиками, споткнувшимися в выборных компаниях на применении американских методов и современных психотехнологий СМИ, проваленных российскими условиями именно по причине их прозападного менталитета и бездуховности. Россия является страной с православной религией и общинным укладом духовной жизни, что чуждо США и другим западным странам. Необходимы специальные социально-психологические исследования российского менталитета с целью совершенствования деятельности российских СМИ на основе народных духовных ценностей.

Несмотря на различия и пропагандистское, и просветительное, и рекламное воздействие в сфере массовых информационных процессов всегда осуществляются в определенном идеологическом и духовном контексте. Анализ функциональных целей массовых информационных процессов, осуществляемый с позиций современной социальной психологии, показывает, что в конечном счете любое информационное воздействие через СМИ сводится к тому, чтобы побудить реципиентов к определенной деятельности, ориентированной относительно разделяемых данным обществом приоритетных духовных ценностей, к определенному поведению, осуществляемому в пределах выработанных обществом социальных норм общения и поведения, во имя достижения общественно значимых интересов (1, 2).

Использование массовой коммуникации для решения в первую очередь задач российской государственной политики и идеологии социальной жизни в нашем обществе, накладывают свой специфический социально-психологический отпечаток на содержание и форму, на методы достижения функциональных целей этого вида информационной деятельности людей. Для изучения социально-психологических механизмов формирования информационных приоритетов путем воздействия на духовное сознание реципиентов специалистам СМИ необходимо учитывать и правильно использовать социальные функции СМИ в опоре на истинные, а не ложные духовные ценности нашего общества.

Литература

1. Социальная психология . Под ред. Предвечного Г.П. и Шерковина Ю.А.- М. Политиздат. 1975.
2. Знаков В.В. Психология понимания правды. СПб., 1998.
3. Экман П. Психология лжи. СПб., 1999.
4. Шустер О.С. Средства массовой информации и спорт. СПб., 1998
5. Шустер О.С. Проблема информационных приоритетов в массовых коммуникациях \\\ Вестник БПА. – Вып.29.- 2000.- с.60-63.

СОЦИАЛЬНАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ СПОРТА.

Геева Г.О. ,

соискатель кафедры психологии
СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта, член БПА

Объединение спорта с политикой произошло в Афинах в 1896 году во время прохождения первых современных Олимпийских Игр. Тогда наследный греческий принц Константин спустился на гаревую дорожку и пробежал вместе со своим соотечественником Спирисом Луисом последние метры его победоносного марафона. В том же году молодой журналист Шарль Морра мечтательно написал: « Интернационализм на Играх только укрепит единство внутри наций» (LE MONDE , 30 janvier, 1980). Перефразируя одного французского политического деятеля (Clemenceau) можно сказать, что спорт слишком серьезная вещь, чтобы его доверять спортсменам.

Страстный поклонник античной греческой культуры барон Пьер де Кубертен, ратуя за возобновление Олимпийских Игр, ставил гуманные цели воспитания спортом духовной и гармонически развитой личности. И в то же время спорт , по его мнению , должен служить высокой идее: воспитание гражданина своей страны. Но гражданственность и патриотизм - это родственные понятия, так или иначе связанные с политическим credo.

В 1980 году в бесшумных салонах президентского дворца в Париже на Елисейских Полях, Габриель Робэн, советник президента Жискара д'Эстена, изложил главе государства «политические аргументы» отказа от бойкота Московской Олимпиады, на чем настаивал американский президент Джимми Картер. Г. Робэн говорил президенту: Во Франции многие спортсмены огорчились бы, если бы им не пришлось участвовать в Олимпиаде. Телезрители тоже лишились бы удовольствия увидеть спортивный праздник на телеэкранах во время отпусков.

Решение американского президента Картера носило истинно политический характер, так же как и решение Франции участвовать в этих играх давало этой европейской стране некоторую

возможность продемонстрировать свою независимость от Вашингтона. Таким образом, уже с первых этапов современной олимпийской эры политическое вмешательство носило как неизбежный, так и закономерный характер. Политическая психология спорта смыкалась с его социальной психологией в масштабе международных отношений заинтересованных государств.

В ходе игр 1908 года возникла проблема со статусом Финляндии и Ирландии, которые требовали спортивной самостоятельности по отношению к России (Финляндия) и Британской империи (Ирландия). Та же проблема возникла между Богемией и Австро-Венгерской империей. В 1922 году Япония тщетно пыталась признания Олимпийским комитетом Маньчжурии, добиваясь таким образом ее политического статуса.

А разве не сугубо политическим актом было исключение из МОК стран проигравших первую мировую войну : Германии, Австрии, Венгрии, Болгарии, Турции? Своеобразие такого международного явления как олимпизм вынуждало государства заботиться о своем исключительном праве влиять на ход развития этого движения. В XX-ом веке наблюдается усиление влияния Государства во всех сферах общественной жизни. Спортивное движение также не может обходиться без помощи государства (хотя бы в материально-техническом и организационном плане).

С того момента, как политический режим проникает во все сферы жизни наций, спорт высших достижений, также как и массовый спорт начинают свободно использовать в политических целях. Ярким примером тому являются Олимпийские игры в Германии в 1936 году. Один из помощников Геббельса, Функ, заявил тогда: «Олимпийские игры дают возможность осуществления невиданной ранее в мировой практике политической пропаганды». Уже в середине прошлогот века Олимпийские Игры становятся своеобразным козырем на арене политической борьбы мировых держав за свое идейное и политическое доминирование на планете. Во многих западных странах, и в частности во Франции, в послевоенную эпоху холодной войны спорт «спустился с вершины социальной пирамиды» и начал проникать во все слои общества. И именно с этого момента международные спортивные манифестации становятся политическим рычагом как в плане внутренней, так и внешней политики многих спортивно развитых стран западной Европы, СССР и США.

Появление советских спортсменов на Олимпиаде в Хельсинки в 1952 году стало открытием Советского Спорта - спортивным символом политического противостояния блока социалистических

стран в Европе. Очень четко высказался по этому поводу Генри Адефоп, министр иностранных дел Нигерии: «Утверждение того, что спорт и политика не зависят друг от друга представляется неправдоподобным и лицемерным. В наше время спортивные подвиги являются эталоном величия нации» (DAILY TIMES 27 juillet 1978).

Использование спорта и социально-политической престижности Олимпийских Игр в самых разнообразных целях стало залогом эффективности и изысканности использования спорта как инструмента текущей политической борьбы в мире. В 1948 году Эрих Хоннекер, Генеральный секретарь Коммунистической партии ГДР, сказал: «Спорт - это не самоцель: это лишь средство достижения других целей». Как известно спортсмены ГДР добились выдающихся результатов во многих видах спорта, в т.ч. в спортивном плавании. На международных соревнованиях, по мнению государственных чиновников от спорта, спортсмены представляют не себя, а свои страны. Победа спортсмена на чемпионатах Мира и Олимпийских Игр сопровождается исполнением государственного гимна его страны, а не любимой спортсменом какой-либо песни или мелодии.

После победы советской сборной на Олимпиаде в Мюнхене в 1972 году газета «Правда» писала: «Победа Советского Союза и братских стран является ярким доказательством того, что социалистическая система представляет больше возможностей для духовного и физического развития человека» (Правда», 17 сентября 1971 г.). Тем не менее, марксистские идеологи коммунизма в СССР и других странах социалистического лагеря всегда в своих официальных выступлениях лицемерно провозглашали: «Спорт - вне политики!». Но американский президент Джералд Форд в 1974 году доказал, что не только коммунисты относятся к спорту как к национальному достоянию. Он говорил: «Мы должны отдавать себе отчет в том, как важна для нас победа... Учитывая все то, что представляет собой спорт, можно утверждать, что военный успех воодушевляет нацию не меньше, чем военная победа!».

Ныне спорт используют также как орудие дипломатии. Так, серия встреч мастеров по настольному теннису в недалеком прошлом позволила восстановить взаимное дипломатическое признание между США и Китаем. «Дипломатический баскетбол» между США и Кубой, организованный в 1978 году, преследовал те же цели. Несколько ранее «дипломаты в спортивных костюмах» из Восточной Германии своими успехами на стадионах и в плавательных бассейнах позволили вывести ГДР из дипломатической изоляции, в которой она находилась на основании доктрины Hallstein. Организация «Освобождение Палестины»

использовала это оружие кровавым образом на Играх в Мюнхене в 1972 году, взяв в заложники часть израильской спортивной делегации.

Одним из наиболее распространенных современных средств, используемых в политической борьбе, является бойкотирование Олимпиад. В 1956 году шесть стран отказались участвовать в Играх в Мельбурне в качестве протеста против: Египет и Ливан - франко-британского вторжения в Суэц, а Испания, Нидерланды и Швейцария отказались встречаться со спортсменами страны, вторгшейся в Венгрию. Можно вспомнить также бойкотирование африканцами Игр в Монреале, американцами и англичанами в Москве в 1980 году, бойкотирование некоторыми социалистическими странами Олимпиады в Лос-Анжелесе в 1984 году и др.

Распад колониальной системы и освобождение многих стран от колониальной зависимости дало возможность их яркого проявления на мировой спортивной арене: так Эфиопия прославилась своими марафонцами, Ямайка – спринтерами, Куба – боксерами и волейболистами и др.

Мы постоянно являемся свидетелями расширяющегося «политического маркетинга» Олимпийских Игр, который приобретает все более разнообразные и современные формы. Проведение Олимпийских Игр в Японии в 1964 году позволило этой стране поднять национальный престиж страны Восходящего Солнца, утвердить свой политический статус, которого остро ей недоставало со времен поражения во Второй мировой войне с США и СССР. Такую же цель преследовала Южная Корея, принимая Олимпиаду в Сеуле в 1988 году. И именно, в этой стране, также со времен Второй мировой войны, встретились в олимпийском приветствии спортсмены Советского Союза, США и Китая. Вопреки отсутствию дипломатических отношений между Южной Кореей и СССР, по подсчетам японских специалистов, экономический обмен между нашими странами после Игр в Сеуле достиг 1,5 миллиарда долларов, против 400-500 миллионов в год до проведения Игр. (См. Economic Report, Seoul, mars 1988).

Было бы неверно и наивно говорить о том, что спорту удалось преуспеть там, где политика потерпела неудачу, – они никогда не обходились друг без друга. Политика, безусловно, чаще вела счет в спортивной игре, но противоречие между спортом и политикой лишено оснований. Все дипломаты знают, что Олимпийское движение является продолжением политики, но другими общепонятными и мощными социально-психологическими и спортивными средствами.

*) По материалам журнала
LE MONDE DIPLOMATIQUE, mai, 1996.

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ УРОВЕНЬ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА ТРЕНЕРА ПО СПОРТУ ?

Николаев А.Н.

профессор кафедры психологии им. А.Ц. Пуни
СПб ГАФК им.П.Ф.Лесгафта, чл.корр.МАПН.

Проблема педагогического мастерства тренера разрабатывалась в двух направлениях: функционально-деятельностном, где предметом исследования были функции, знания, умения и структура деятельности тренера и в личностно-деятельностном, где в качестве предмета исследования выступали индивидуально-психологические особенности его личности.

Уровень педагогического мастерства тренеров, как и других педагогов, традиционно определяется по их знаниям, умениям и навыкам. Однако в методическом плане, в подавляющем большинстве исследований, допускаются две ошибки. Первая состоит в том, что изучаются проявляемые в деятельности умения, в то время как они могут носить и потенциальный характер. Вторая - в том, что знания и умения изучаются отдельно, хотя граница между ними не всегда очевидна.

Нами, совместно с Д.А. Момотом, разработана методика изучения и диагностики уровня педагогического мастерства тренера. Концептуальной основой для разработки такой методики явились следующие положения:

1. Мастерство педагога обнаруживается главным образом в том, что педагог знает *как* учить и воспитывать, *как* переводить учащегося из одного состояния в другое, *как* решать педагогические задачи (Н.В. Кузьмина, 1985, 1989).

2. Важнейшим признаком профессиональных возможностей тренера является вариативность – способность «множить» варианты решений педагогических задач, умение решать одну и ту же педагогическую задачу в различных педагогических ситуациях разными способами (Николаев А.Н., 1997).

3. Основными профессиональными функциями деятельности тренера являются воспитательная, образовательная, оздоровительная, спортивная (Певзнер А.Е., 1996, Станиславская И.Г., 1994).

4. Основными компонентами педагогической деятельности

являются: гностический, коммуникативный, конструктивный, проектировочный, организаторский (Кузьмина Н.В., 1985).

Учитывая специфику деятельности тренера, к числу перечисленных компонентов можно причислить еще два: агитационный и оценочный. Методика оценки уровня педагогического мастерства (МОПМ) тренеров была сконструирована на базе функций и компонентов их деятельности.

Сформировав матрицу из столбцов, обозначающих основные тренерские функции, и из строк, обозначающих компоненты педагогической деятельности можно получить основу модели решения профессиональных задач тренера, по его компетентности (в таблице - столбцы) и умелости (в таблице - строки).

Для количественной оценки компетентности и умений тренера можно утверждать, что, чем больше у него способов для решения задач каждого типа и вида, тем выше его педагогическое мастерство.

Таблица

Модель пространства профессиональных задач тренера

| Вид и содержание действий, компоненты деятельности | Предметная направленность. Функции (аспекты) деятельности | | | |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|------------|
| | Воспитательная | Образовательная | Оздоровительная | Спортивная |
| Агитационный | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Гностический | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Коммуникативный | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Конструктивный | 13 | 14 | 15 | 16 |
| Организаторский | 17 | 18 | 19 | 20 |
| Оценочный | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Проектировочный | 25 | 26 | 27 | 28 |

По данной схеме оценочная модель педагогического мастерства композиционно состоит из 28 классов профессиональных задач тренера. Это много, но и здесь не охвачено все многообразие тренерских задач. Она, как всякая модель, имеет свои ограничения. Однако, она предоставляет возможности: упорядочить исследование мастерства тренеров; структурировать предметно-содержательные и исполнительные характеристики деятельности; упростить способ оценки и количественно выразить объем профессиональных знаний

и умений (уровень мастерства) и позволяет оценить не только уровень педагогического мастерства в целом, но и отдельные его составляющие - 7 показателей компонентов и 4 показателя функций деятельности.

Процедурно необходимо осуществить следующие методические шаги.

1. На плановых методических занятиях тренеры по определенному виду спорта называют все педагогические задачи, которые возникают перед ними в каждом из 28 классов.

2. Все задач сводятся в один список и из их числа исключаются повторяющиеся задачи (обычно список сокращается в 2 - 3 раза).

3. Каждая задача списка оценивается каждым тренером по двум 5-ти бальной шкалам: по частоте возникновения данной задачи на практике и по трудности ее решения.

4. Отбираются наиболее часто встречающиеся и наиболее трудные задачи, путем определения веса каждого элемента. Для этого суммируются шкальные оценки одного реципиента и определяются средние значения оценок в каждой выборке. Затем определяется ранг каждого элемента в своем списке (в своем классе задач).

Далее, в работе использовались задачи, имеющие ранг 1, 2 и 3. Эти задачи, оцененные как наиболее часто встречающиеся и наиболее трудные в осуществлении, составили предметно-содержательную модель деятельности тренеров.

Списки задач, поскольку они отражают содержательную сторону деятельности, должны быть максимально адаптированы в отношении вида спорта и уровня спортивного мастерства спортсменов и команд. Поэтому для создания этого списка привлекаются только тренеры, соответствующего вида спорта и работающие со спортсменами соответствующего уровня спортивного мастерства.

Суммы способов по столбцам отражают профиль мастерства, заключающийся в возможности успешно осуществлять воспитательную, образовательную, оздоровительную и спортивную функции деятельности. Для обозначения этого ряда характеристик используется краткий термин «компетентность».

Суммы способов по строкам, таким образом, отражают профиль мастерства по уровням развития гностического, коммуникативного, конструктивного, мотивационного, организаторского, оценочного и проектировочного компонентов умений. Для обозначения этого ряда характеристик профессионального мастерства принят краткий термин «умелость».

Общая сумма способов решения профессиональных задач является обобщающим критерием оценки профессионального педагогического мастерства.

Таким образом в качестве характеристик профессионального мастерства тренера можно определить 12 показателей: 4 – отражающих уровни компетентности в части исполнения основных функций; 7 – отражающих уровни умелости в части реализации компонентов деятельности; 1 – общий уровень педагогического мастерства.

Получена удовлетворительная количественная мера психометрической надежности – устойчивости данной методики. Она определялась повторным тестированием (повторной аттестацией) на той же выборке с интервалом 10-14 дней. В обоих случаях было получено N - распределение. Коэффициенты корреляции Спирмена для разных показателей были в пределах от 0,71 до 0,93 (при $n = 32$, $P = 0,001$).

Одной из вспомогательных задач экспериментального исследования являлось создание таблицы, позволяющей осуществлять перевод сырых значений оценок в баллы.

Таким образом, данная методика может быть использована не только в психодиагностических исследованиях, но и в научно-исследовательских целях.

Литература:

1. Кузьмина Н.В. Способности, одаренность, талант учителя. - Л.: Знание, 1985. - 32 с.
2. Николаев А.Н. Признак интегрального проявления педагогических способностей // «Ананьевские чтения-97». Тезисы научно-практической конференции, СПб., 1997. - С. 95-97. .
3. Станиславская И.Г. Проявление способностей к тренерской деятельности Дисс. канд. психол. наук. - СПб, 1994. - 169 с.

РОЛЬ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ В ПОДГОТОВКЕ МАСТЕРОВ ХАПКИДО

Мамот Д.А.

канд. психол. наук, ст. преп. кафедры СБЕ
СПбГАФК им. П.Ф.Лесгафта

Соревновательная деятельность мастеров хапкидо определяется с одной стороны спецификой этого вида спорта и правилами соревнования, с другой - индивидуальными особенностями и способностями личности. «Изучать способности необходимо в единстве личности, ее сознания и деятельности» (Н.А.Бернштейн, 1966). Если специфика хапкидо и правила

соревнований являются идентичными для каждого спортсмена, то их способности разнообразны.

Каждый человек обладает определенной совокупностью качеств, которые соотносятся с понятиями организм и личность или биологическое и социальное. Если определенная совокупность этих качеств отвечает требованиям деятельности, которой он овладевает на протяжении времени, отведенного на ее освоение, то это дает основание заключить о наличии у него способностей. Под этим понимается: «индивидуально-психологические особенности личности, являющиеся условиями успешного осуществления данной деятельности и обнаружение различия в их динамике овладения необходимыми для нее знаниями, умениями и навыками» (Н.А.Бернштейн, 1966). Под данной деятельностью в единоборствах подразумевается технико-тактическая подготовленность.

В хапкидо под техникой подразумевается совокупность приемов защиты и нападения, которые в результате систематических упражнений становятся боевыми навыками.

Необходимо заметить, что данное определение характеризует значение техники для спортсмена и информирует о состоянии его боевых средств - приемов защиты и нападения. Но при научном анализе вряд ли можно оперировать данным понятием. Поэтому обратимся к источникам литературы, в которых рассматриваются методологические вопросы спортивной техники и тактики.

Наиболее удачно определил понятие техники хапкидо Чин Джуный (1985). Он предлагает под техникой понимать систему движений атак и защиты, обладающую смысловой структурой и двигательным составом. Смысловая структура - это идеально-планируемый и контро-лируемый компонент движения, связанный с критерием целенаправленности. Двигательный состав - это упорядоченный комплекс рабочих механизмов тела, привлекаемый к решению моторной задачи. Рабочие механизмы заданы человеку генетически, и спортивная тренировка раскрывает и доводит их до высокого уровня совершенства, налаживает координационные отношения всех функциональных систем организма с психикой и сознанием спортсмена, повышает его энергетический потенциал.

Под системой движений понимается устойчивый способ связи во времени и пространстве акцентированных моментов активной и реактивной динамики, присущих движениям человека. Таким образом, практически процесс овладения сложным двигательным действием связан с уяснением и с последующим уточнением преимущественной направленности в его двигательном комплексе и совершенствованием способности к ее эффективной реализации. Последнее обеспечивается повышением моторного потенциала

соответствующих рабочих механизмов и упорядочением их взаимодействия во времени и пространстве. Полностью соглашаясь с Ю.В.Верхошанским (1985) в том, что недостаточно делить двигательные способности на общие и специальные, поскольку они имеют более сложную иерархию. Видимо, можно говорить о специфических, неспецифических и нивелирующих способностях, которые в совокупности обеспечивают эффективность двигательной деятельности.

Специфические способности хапкидистов могут быть соотнесены с понятиями «чувство дистанции, быстрота и адекватность принятия решений, устойчивость сенсомоторных реакций» и т.д., с помощью которых успешно реализуются техника и тактика.

Неспецифические способности выступают как вспомогательный фактор, ведущая роль их проявляется там, где в силу объективных причин снижаются показатели специфических способностей. Например по причине наступления утомления.

Нивелирующие способности выполняют важную функциональную задачу. Они, во-первых, сглаживают остроту негативных отношений, присущих отдельным из специфических и неспецифических способностей; во-вторых, опосредуют связь между ними; в-третьих, расширяют функциональный диапазон и приспособительные возможности ведущей двигательной способности.

Если принять за основу предложение о делении ведущей двигательной способности на специфические, неспецифические и нивелирующие, то, по-видимому, необходимо подробнее рассмотреть их структуру. Специфические способности единоборца в хапкидо (Чин Джуный, 1986), могут быть представлены специализированными качествами, от уровня развития которых целиком зависит успех в совершенствовании техники и тактики хапкидо. Это - чувство дистанции, ориентировка, чувство положения тела и свободы движения, чувство времени, чувство удара, быстрота и устойчивость сенсомоторных реакций, быстроты мышления и т.п. Эти качества формируются в ходе учебно-тренировочной работе под влиянием специальных педагогических воздействий тренера, упражнений и группы занимающихся.

Неспецифические способности (Ким Онджу, 1987) представлены волевыми качествами, от уровня проявления которых зависит выраженность специфических способностей. Другими словами, когда в силу объективных причин (утомление - сенсорное, физическое, интеллектуальное, эмоциональное) затрудняются проявление специфических способностей, включаются волевые черты характера. В спортивной науке структура волевых черт

характера разработана А.Ц.Пуни (1971). В состав структуры волевых черт характера входят следующие качества: целеустремленность, настойчивость и упорство, решительность и смелость, инициативность и самостоятельность, выдержка и самообладание.

Нивелирующие способности, должны быть представлены физическими качествами. В спортивной науке прочно утвердилось представление о существовании пяти основных физических качеств: мышечной силы, быстроты, выносливости, ловкости и гибкости. Как указывалось ранее, нивелирующие способности выполняют важную функциональную задачу: во-первых, сглаживают остроту негативных отношений, отдельных специализированных и волевых качеств; во-вторых, опосредуют связь между специализированными и волевыми качествами; в-третьих, расширяют функциональный диапазон и приспособительные возможности, которые присущи ведущей двигательной способности.

Таким образом, в качестве основного условия развития технико-тактического мастерства выступает неуклонный рост уровня специальной работоспособности, обеспечиваемый совершенствованием структуры тех качеств спортсмена, которые представляют специфические, неспецифические и нивелирующие способности. Это заключение позволяет постулировать важное, с точки зрения теории спортивной техники, методологическое положение о становлении технического мастерства.

Как указывалось ранее, способности, определяющие технико-тактическое мастерство хапкидиста, должны отвечать требованиям его деятельности. Поскольку в данном случае речь идет о связи качеств с деятельностью, то их принято называть в трудовой деятельности профессионально важными, а в спорте - спортивно важными качествами (В.А.Таймазов, 1981; Ким Гэннэ, 1988).

Конечно, учесть всю их совокупность вряд ли возможно, но выделить наиболее важные, на наш взгляд, необходимо. В научно-методической литературе по этому вопросу существуют следующие сведения. Важнейшими спортивными качествами единоборцев являются выносливость и волевые черты характера (Сон Санчю, 1981).

Также одну из важных сторон технико-тактического мастерства хапкидистов составляет чувство дистанции (Со Гвонбон, 1988), которое различно у представителей атакующего и контратакующего плана.

Несомненна роль психофизиологических качеств для подготовки мастеров хапкидо, т.к. это скоростно-силовой вид, однако нельзя недооценивать и роль оперативного мышления,

отождествляя его с тактическим. Видимо у атакующих и контратакующих амплуа тактическое мышление специфично.

Представленные литературные данные позволяют констатировать, что указанные выше спортивно-важные качества, такие как чувство дистанции, устойчивость сенсомоторных реакций, оперативное мышление - имеют существенное значение в процессе становления технико-тактического мастерства.

Литература

1.Бернштейн Н.А. Очерки по физиологии движений и физиологии активности. - М.: Наука, 1966.

2.Верхошанский Ю.В. Программирование и организация тренировочного процесса. -М.: ФиС, 1985.

3.Ким Онджу. «Инджи Симнихак» (Психология мышления). - Сеул, 1987.

4.Ким Гээнэ. «Хапкиджо сонсу-ва ильбан хаксан-ый сончек» (Сравнительное исследование характера тхэквондистов). Дисс. на степень магистра. Ин-т Чжонджу. - Сеул, 1988.

5.Пуни А.Ц. Волевая подготовка в спорте. Методические указания. - Л., 1971.

6.Сон Санчю. «Тхэквондо сурен (кеюк) юаи сонджан мит сончек-е мичхи енхян» (Влияние тхэквондо на воспитание и характер детей). Университет Седжон. -Сеул, 1981.

7.Со Гвонбон. «Тхуги ундон суренсан-ый инсон пиге пунсок-юдо мит» (Сравнительный анализ развития способностей спортсменов боевых искусств). Дисс. на соиск.ученой степени магистра. Университет Ииха, 1988.

8.Таймазов В.А. Индивидуальный подход к технико-тактической подготовке боксеров с учетом их спортивно важных качеств. Автореф. канд. дисс. - Л., 1981.

9.Чин Джуный с соавт. «Тхэквондо кибон пальчхаги-ый екхакчок нунсон» (Анализ роли спортивных элементов тхэквондо). НИИ спорта Кореи. - Сеул, 1985.

АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ ТРЕНЕРА

Попов Д.В.

соискатель кафедры психологии
СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта

На необходимость акмеологического подхода в изучении состояний не только у спортсменов, но и у тренеров уже обращали внимание некоторые авторы (Арутюнян Р.К., 1974, Киселев Ю.Я., 1974, Кретти Б.Д., 1979, Лалаян А.А., 1975, Мартенс Р., 1983 и др.). Действительно, от педагогического мастерства и состояний тренера зависит успех спортсмена. Эта зависимость особенно тесная на начальных этапах спортивной карьеры, но даже

многие спортсмены-мастера утверждают, что их успех в соревнованиях во многом зависит от действий их тренера.

Представляется удивительным тот факт, что данная проблема, несмотря на ее практическую значимость, является практически неизученной в психологии спорта, тогда как очевидно. Как пишет Р.К.Арутюнян, «тренер испытывает такие же состояния, как и спортсмен, но, к сожалению, это почти никем не изучается» (Арутюнян Р.К., 1974, с. 63). Акмеологический подход к данной проблеме ставит её в один ряд с изучением состояний спортсменов, для которых их тренер является авторитетом.

Ю.Я. Киселев следующим образом обосновал необходимость исследования состояний тренера: «Это представляется очень важным, во-первых, потому, что тренер тоже живой человек, его деятельность тоже нужно оптимизировать, и, во-вторых, потому что существует эмоциональное заражение» (Киселев Ю.Я., 1974, с. 65). Механизм эмоционального заражения сочетается в общении тренера и спортсмена с процессами взаимооценивания, рефлексии, эмпатии, идентификации и др., что позволяет спортсмену и тренеру обмениваться свойствами и особенностями своих психических состояний.

На психическое состояние тренера прежде всего оказывают влияние специфические особенности его профессиональной деятельности. Работа тренера относится к видам деятельности с экстремальными условиями, так как она связана с сильными нервно-психическими нагрузками во время соревнований, особенно во время международных соревнований, и она носит нерегламентированный характер (Г.Д. Горбунов, 1986, Лемус В.Б., 1986, Станиславская И.Г., 1994).

Как уже отмечалось, состояния тренера, в том числе и предсоревновательные, практически не изучены в отечественной психологии и спорадически - в зарубежной. Но те некоторые исследования, которые были проведены, показывают, что для некоторых тренеров характерен очень высокий уровень тревожности, что сказывается на их поведении (McCafferty W.B., Gliner J. A., Horvath S.M., 1978, Roaf P., 1979), причем он совпадает с уровнем тревожности спортсменов (Мартенс Р. и другие, 1983). Было показано также однонаправленное изменение некоторых психофизиологических показателей (Кретти Б.Д., 1979, Лалаян А.А., Дердерян К.В., 1975).

Некоторые авторы упоминают об эффекте «заразительности эмоций», который может иметь особенно большое значение в такой эмоционально насыщенной (а в ряде случаев для отдельных игроков и «перенасыщенной») деятельности, как спортивная (Ильин Е.П.,

1980, Киселев Ю.Я., 1974, Параносич В., Лазаревич Л., 1977). Таким образом, психическое состояние тренера может оказать (и оказывает) влияние на состояние спортсмена, и, соответственно, на его спортивный результат. Однако эта проблема требует экспериментального разрешения.

Также был выявлен интересный факт, согласно которому спортсмены значительно лучше предсказывают состояние своего тренера, чем тренер - состояние спортсмена, который авторы объясняют тем, что тренер более свободен в выражении своих чувств, в своем поведении (Мартенс Р. и другие, 1983). Так ли это - еще один из вопросов для дальнейшего исследования.

Литература:

1. Арутюнян Р.К. выступление на дискуссии / Психический стресс в спорте. Материалы Всесоюзного симпозиума. - М., 1974. - с.63
2. Горбунов Г.Д. Психопедагогика спорта. - М., 1986. - 208 с.
3. Ильин Е.П. Психофизиология физического воспитания: (деятельность и состояния). Учеб. Пособие. - М., 1980.
4. Киселев Ю.Я. выступление на дискуссии / Психический стресс в спорте. Материалы Всесоюзного симпозиума. - М., 1974. - с.65-66
5. Кретти Б.Д. Психология в современном спорте. - М., 1978.
6. Лалаян А.А. Психологические особенности профессии учителя физического воспитания и тренера. - Ереван, 1975.
7. Лалаян А.А., Дердян К.В. О психическом стрессе тренеров во время соревнований. / Материалы второго Всесоюзного симпозиума «Психический стресс в спорте». - Пермь, 1975. - с. 42-43
8. Лемус В.Б. Стресс и иммунитет спортсмена. Лекция. - Л., 1986.
9. McCafferty W.B., Gliner J.A., Horvath S.M. The stress of coaching. // The Physician and Sports medicine, 1978- 6. - pp. 68-71
10. Roaf P. The coach and stress. // Coaching Review, 1979, 2 (7). - pp. 10-17

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В СПОРТИВНО- ПРИКЛАДОЙ ПОДГОТОВКЕ СПОРТСМЕНОВ- СТУДЕНТОВ

Адаева О.Е.

доцент кафедры физического воспитания
и спорта СПбГЛТА, мастер спорта

Трудно переоценить роль психологического фактора в функциональной настройке организма спортсмена и его сознания на выполнение сложных двигательных упражнений в ответственных соревнованиях. Каждый вид спорта предъявляет свои особые требования к психике спортсменов. Изучение этих особенностей способствует совершенствованию методики

тренировки и психологической подготовки спортсменов к соревнованиям.

В современной спортивной психологии все методы психологической подготовки, построенные на использовании таких психических процессов как образные представления, оперативное мышление, антиципация, воображение, самвнушение и др. ныне обозначают общим термином, предложенным шведским спортивным психологом Л.Э.Унесталем - «ментальный тренинг». К ментальному тренингу прежде всего мы относим методы идеомоторной тренировки как наиболее доступные для спортсменов различной квалификации и видов спорта, в т.ч. прикладных видов спорта в технических вузах страны.

Студенты-спортсмены, систематически применяющие идеомоторную тренировку в своей предсоревновательной подготовке к ответственным стартам, успешнее выступают в соревнованиях. Идеомоторный тренинг применяют и в прикладных видах спорта, например, в авторалли, где экипаж машины состоит из двух человек - водителя и штурмана. Их функции весьма специфичны, что накладывает определенный отпечаток на особенности содержания и применения методов идеомоторной тренировки в этом виде спорта, - водитель непосредственно управляет автомобилем во время её движения по трассе соревнований в то время как штурман организует и контролирует тактику выполнения этого движения, отслеживает трассу, являясь как бы вторыми глазами. Оба члена экипажа - и водитель, и штурман, должны быть одинаково хорошо спортивно-технически и психологически подготовленными к преодолению возможных трудностей движения по трассе гонок и к тактической борьбе с соперниками.

Методика идеомоторного предсоревновательного тренинга спортсменов в ралии должна строиться исходя из понимания главной технической и психологической трудности ведения гонки на специальных скоростных участках трассы ралли, а именно - на отсутствие у соревнующихся спортсменов опережающей сенсорной информации об опасностях каждого предстоящего поворота дороги. Анализ показывает, что сознательно визуально запомнить все повороты дороги на трассе, протяженностью в сотни и даже в тысячи километров, их крутизну и последовательность даже при многократном её прохождении и просмотре на тренировках плохо удается даже высококлассным гонщикам. Сознание спортсменов не способно уловить все нюансы и сложности трассы предстоящих гонок и

решения придется принимать спортсменам по ходу гонки, иногда как бы «вслепую» и пр.

Однако, как утверждает современная психологическая наука, оперативная память человека устроена таким образом, что достаточно даже однократного визуального восприятия объекта или предмета, чтобы сигнал от них был зафиксирован в зрительной памяти если не на уровне осознания, то в подсознательной сфере обязательно. Спортсмен может не помнить детали предстоящего крутого поворота на трассе гонок, но его подсознание цепко удерживает образ ранее виденного участка дороги. Это дает основания для применения методики идеомоторной тренировки спортсменов и в авторалли, где спортсмены соревнуются на малознакомых для них трассах автогонок.

При этом нагрузка на психику спортсменов-раллистов во время прохождения машины на опасных поворотах и малознакомых участках трассы гонок очень велика, в особенности это касается автогонок в ночное время, требующих от спортсменов высокой психофункциональной выносливости, остроты зрения, эмоциональной устойчивости, сосредоточенности их произвольного внимания, быстроты оперативной памяти и тактического мышления, безошибочности психомоторных реакций, высокой помехоустойчивости.

Как показывает опыт высококлассных спортсменов-раллистов, переживаемое ими во время автомобильных гонок о психомышечное напряжение, постоянно подпитываемое эмоциональным возбуждением от соревновательного стресса, весьма значительное и осязаемое, это напряжение не должно «зашкаливать». Волевой контроль состояния азарта соревновательной борьбы на трассе гонки не должен ослабевать даже на прямых участках дороги при хорошей видимости.

Авторалли, как прикладной вид спорта, требует от студентов-спортсменов особого хладнокровия, выдержки и в то же время быстроты и точности действий по управлению автомобилем, а это зависит от точности движений и принятия правильных тактических решений по ходу соревнования, что и обуславливает необходимость идеомоторного психотренинга студентов-автораллистов и предс-тавителей других прикладных видов спорта.

Литература:

1. Белкин А.А. Идеомоторная подготовка в спорте. - М.: ФИС, 1983. - 128 с.
2. Сингуринди Э.Г. Автомобильный спорт. - М.: Досааф, 1982. -
3. Сурков Е.Н. Антиципация в спорте. - М.: ФИС, 1982. - 144 с.

ИДЕОМОТОРНАЯ ТРЕНИРОВКА СПОРТСМЕНОВ В КЁРЛИНГЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ САМОВНУШЕНИЯ

Изотов Е.А.

аспирант кафедры психологии
СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта.

Керлинг является популярным видом спорта в Европе, он зародился еще в 16 в. в Шотландии. Недавно, в 1999 г керлинг был включен в программу Олимпийских игр, и эти события не могли не привлечь нашего внимания. В России керлинг развивается с 1994 года, когда наши российские спортсмены впервые участвовали на Чемпионате Европы, но к сожалению и сейчас имеют значительное отставание в своем спортивном развитии от зарубежных спортсменов.

Данная работа предполагает повысить уровень спортивного интереса к ментальному тренингу в кёрлинге за счет новых вариантов методики идеомоторной тренировки. В керлинге, задачей каждого игрока является произвести точный (по направлению и усилию) бросок снаряда с целью постановки его в «доме» или выбивания « камня » противника. Задачей капитанов является тактико-стратегические действия для выигрывания эндов.

Для нас наибольший интерес представляет бросок «камня», т.е. движение в форме скольжения игрока вместе со снарядом и выпуск камня из руки в необходимый момент для дальнейшего его свободного скольжения до заданной цели. На наш взгляд, если применить идеомоторную тренировку данного движения-броска в керлинге совместно с обычной тренировкой, то можно добиться более высокой стабильности и точности в выполнении бросков. Исследуя нервно-мышечные реакции на воображаемую работу у хорошо тренированных в расслаблении мышц испытуемых, Е.Джекобсон (1930) отмечал, что представление вызывает реальное, хотя и слабое, сокращение работающих мышц. Напряжение мышц ощущается, движение же не замечается. Микро-движение руки соответствует характеру представляемого действия: при представлении ритмических движений регистрируются ритмические мышечные сокращения.

Идеомоторные акты прекрасно иллюстрируют идею И.М.Сеченова о том, что мысль есть рефлекс, более или менее заторможенный в своей последней, двигательной части, рефлекс с

ослабленным концом, причем дуга такого рефлекса проходит через нейроны «органа психики»- коры больших полушарий мозга. И.М. Сеченов показал, что раздражение афферентных клеток непременно вызывает соответствующие движения.

Многочисленные исследования отечественных и зарубежных физиологов и клиницистов показывают, что в период непосредственной подготовки к предстоящей деятельности под влиянием только двигательных представлений изменяется функциональное состояние многих систем организма, которые участвуют в реальном осуществлении двигательного акта. Так, при представлении о действии увеличивается кровообращение (И.Р.Тарханов, 1904, Е.Вебер, 1810).

Если загипнотизированному при легкой работе внушают, что она тяжелая, то утомление и сдвиги со стороны сердечно-сосудистой, дыхательной и других систем развиваются соответственно внушенной, а не реальной работе (Д.Н. Шатен-штейн, 1936).

Сопоставление частотных и амплитудных соотношений в полученных одновременно при мышечной работе электроэнцефалограммах и электромиограммах показывает изменение мозговых потенциалов в связи с одним только представлением о работе и в состоянии готовности к ней (П.И.Шпилберг, 1941).

В 1944 г. Л.Л. Васильев и Е.Ю.Белицкий экспериментально подтвердили наличие идеомоторного акта и выделили типы протекания идеомоторных реакций. Регистрация покачивания туловища на пневматической платформе показала, что типы протекания идеомоторных реакций в основном соответствуют типам внушаемости. Теоретическое объяснение физиологическим механизмам идеомоторных реакций было дано И.П.Павловым. Он писал: «Давно было замечено и научно доказано, что раз вы думаете об определенном движении (т.е. имеете кинестетические представления), вы его невольно этого не замечая, производите».

Опираясь на учение А.А.Ухтомского о доминанте, возбуждение кинестетических клеток в коре, связанное с двигательными представлениями, можно охарактеризовать как доминантный очаг, который усиливается и подкрепляется добавочными импульсами мышц в результате тех минимальных мышечных сокращений, которые возникают при идеомоторном акте.

В.М.Бехтерев (1911) на основании своих исследований считал, что наиболее подходящий момент для осуществления самовнушения – период перед засыпанием и период , следующий за пробуждением; то есть момент, когда клетки коры головного мозга находятся в фазовом состоянии.

Следовательно, с помощью внушения можно более эффективно развивать двигательные качества спортсмена в процессе формирования различных навыков и заглушить в себе отдельные неблагоприятные состояния, которые иногда возникают в процессе тренировки и соревнований.

Исследования, описанные ниже, проводились профессором Н.К.Красногорским в Московском институте высшей нервной деятельности. В гипнотическом состоянии у испытуемых вырабатывался какой-либо условный рефлекс. Он сохранялся и после выхода из этого состояния. Однако в словесном отчете испытуемых эта условная связь не отражалась, то есть они не могли дать отчета о применявшихся раздражителях и о своих реакциях на них. Известные советские физиологи В.В.Парин, Э.А.Асратян, психотерапевты К.И.Платонов, В.Е.Рожнов, А.Т.Филатов и другие считают, что внушение в гипнотическом состоянии может быть с успехом использовано в практике идеомоторной подготовки в спорте. Ведь отклонения в деятельности нервной и других систем организма спортсмена во время тренировки или соревнования – это тоже своего рода болезнь, с которой можно успешно бороться с помощью идеомоторных представлений движений.

С точки зрения нейрофизиологии тренирующий эффект представления о движении является следствием закрепления определенных связей в функциональной системе при многократном мысленном выполнении конкретных действий при их многократном практическом повторении.

Следовательно, тренирующий эффект представлений связан с подкреплением двигательной доминанты в нервных центрах с дополнительным воздействием обратной афферентации, возникающей при реальном исполнении движения.

В 1899г американский ученый Д.Андерсон пытался узнать, можно ли подготовить мышцы для выполнения гимнастических упражнений, если движения только воображаются, но практически не выполняются. Первые экспериментальные работы по идеомоторной практике в учебно-тренировочном центре спорт-сменов были выполнены в СССР. В этих опытах также было подтверждено положительное влияние самовнушения на выполнение идеомоторных упражнений.

А.Ц.Пуни начиная с 1940 г. на протяжении многих лет проводил исследования на спортсменах различной специальности. По его исследованиям, в результате тренировки путем представления движения у испытуемых спортсменов повышались: скорость движения на 34%, точность в пределах от 6,4% до 16,8%, и мышечная сила кисти на 34%. В 1943г Р.Вендел, Р.Девис и

Г.Клагстон выявили эффект идеомоторной тренировки в стрельбе из лука, метании копья в цель и определили, что эта тренировка приносит такой же эффект, как и практическая. Л.Халверсон (1949), проведя исследования на баскетболистах, изучающих бросок одной рукой мяча в корзину, сделал вывод, что приблизительно 500-разовое идеомоторное воспроизведение этого действия повысило результат на 13,4%.

В то же время отдельные исследования (Д.Джонс, 1963, А.А.Белины, 1965) показывают, что только идеомоторной тренировки средствами можно, но в простейшей форме овладеть новым упражнением без предварительного его выполнения. Профессор В.М.Зациорский пишет: « В научных статьях описано, что с помощью гипноза разрушали неправильные двигательные навыки, избавляли спортсмена от закоренелых ошибок в технике, ликвидировали скованность движений. Так что в умелых руках гипноз может принести пользу, может сослужить хорошую службу спортсмену».К.И.Карпман и Ю.Ф.Мохов указывали, что психорегулирующая тренировка и внушения в гипнотическом состоянии являются ценным методом в подготовке футбольной команды к играм.

Таким образом, методы идеомоторной тренировки в сочетании с внушениями тренеров и самовнушениями спортсменов обеспечивают дополнительный тренировочный эффект, хороший отдых, избавляют спортсменов от неблагоприятных предстартовых состояний и создают условия для более полного проявления физических, технических и тактических возможностей в соревнованиях. Кроме того, авторы выше-указанных исследований рекомендуют спортсменам после соответствующих внушений в гипнотическом состоянии использовать внушенный сон-отдых, когда необходимо в короткий срок привести спортсмена в состояние боевой готовности.

Литература:

- 1.Колбановский В.Н. Предмет, методы и актуальные проблемы советской общественной психологии. – В сб. «Проблемы общественной психологии», М.,1965, с. 155
- 2.Токарский А.А. Гипнотизм в педагогике.- « Вопросы философии и психологии », кн .4, 1890.
- 3.Рожков В.Е. Руководство по психотерапии М., 1974 с.7
- 4.Рудник П.А. « Знание – сила », 1973, № 8
- 5.Алексеев А.В. « Физкультура и спорт », 1977, № 5
- 6.Гиляровский В.А. Руководство для врачей и студентов. М., 1954
- 7.Кузьмин В.В. « Гипноз без сенсаций », -Алма-Ата : Казахстан , 1982
- 8.Бехтерев В.М.Гипноз,внушение,психотерапия и их лечеб.значение. СПб.,1911.

ИЗУЧЕНИЕ ПСИХОЛОГИИ СНА СПОРТСМЕНОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СОРЕВНОВАНИЯМ

Роуба И.Б.

тренер по гимнастике, соискатель СПбГАФК
им. П.Ф.Лесгафта, мастер спорта (Испания)

Если пронаблюдать, как человек спит, можно многое сказать о его привычках, особенностях темперамента и характера. «И сном окружена вся наша маленькая жизнь», - говорит Просперо в «Буре» Уильяма Шекспира.

В исследованиях имеются данные о том, что флегматики спят не так, как холерики, а тревожные люди, в отличие от спокойных и уравновешенных, много шевелятся во сне и чаще встают ночью по надобностям. Сон спасает нас от напряжения дневного стресса, погружает в иной мир субъективной и физической реальности. К сожалению психологи спорта ещё серьёзно не пристапали к изучению сна спортсменов, а в учебниках психологии отсутствует даже упоминание об этом фундаментальном психическом состоянии человека.

Поза спящего спортсмена, характер его сна и содержание сновидений могут многое сказать спортивному врачу или психологу спорта о том, в каком функциональном состоянии он находится, насколько полноценно он отдыхает и восстанавливает свои силы в ночном сне, насколько он готов к предстоящим соревнованиям. Состояние перетренированности лишает спортсмена свободы ночного сна и сновидений, делает сон прерывистым и поверхностным. Перетренированный спортсмен не может быстро и удобно устроиться на постели, быстро и крепко заснуть, в плохом сне затормаживаются восстановительные процессы, нарушается и затягивается период пробуждения. Утром такой спортсмен чувствует себя невыспавшимся, подавленным, скованным в движениях и в мыслях, может болеть голова, ощущается ломота в мышцах, нет желания тренироваться и др. Спортсмен в этом состоянии чувствует, что что-то внутри мешает ему свободно двигаться, что-то сковывает и искажает координацию его движений. В дианетике это состояние скованности движений называют «абберацией нервной системы». В спорте же это называют «остаточной усталостью» и пр. Накануне ответственных соревнований многие спортсмены спят плохо, другие страдают бессонницей, но есть такие, которые спят крепко и утром со свежей головой и упругими нервами готовы соревноваться.

Наблюдая за спящим спортсменом или беседуя со спортсменом на тему сна и сновидений нужно учитывать особенности его мотивации, самосознания, темперамента и характера. Мнительный спортсмен будет придавать особое значение своим сновидениям, эмоционально стабильный скажет, что не помнит своих снов. Известно, что стержень спортивного характера в волевых качествах, в стремлении спортсмена быть целеустремленным и настойчивым в достижении желанной цели, в стремлении быть мужественным и решительным в преодолении трудностей достижения этой заветной цели. А цель одна - добиться победы в соревнованиях, улучшить личный спортивный результат. В этом смысл спорта.

И если у спортсмена наблюдается нарушение сна перед соревнованиями, вряд ли он сразу об этом скажет своему тренеру или пожалуется об этом спортивному врачу. Я вспоминаю свою спортивную молодость, т.к. многие годы выступала за Национальную сборную команду Польши по спортивной гимнастике. Мой любимый вид был вольные упражнения. Я часто теряла нормальный сон накануне ответственных выступлений. Ночью, лежа в постели с закрытыми глазами, я старалась максимально расслабиться, десятки раз непроизвольно, без всяких на то усилий я проигрывала в уме, в своих представлениях все детали предстоящих на помосте движений и все возможные их нюансы с сопутствующими двигательными ощущениями. Это давало мне чувство уверенности в своих возможностях. Находясь как бы в полубытии я идеомоторно тренировалась в состоянии чуткой дремы к предстоящему выступлению на соревнованиях. Удобно устроившись головой на подушке, с закрытыми глазами, полностью расслабившись всем телом и успокоив дыхание, я прислушивалась к тишине комнаты, к мерному стуку своего сердца и детально в красках представляла свое выступление в вольных упражнениях. Я ощущала каждое свое движение, прыжок, шпагат, сальто, воспринимала твердую упругость опоры и мышечные ощущения в стопах, в туловище, во всем теле в момент отталкивания в прыжке или в момент приземления, и видела себя на помосте, как бы со стороны, лежа на постели я была в мыслях в полете. Потом, под утро я обычно засыпала, но мой сон перед ответственным выступлением был неглубоким, насыщенным каким-то томным тревожным ожиданием предстоящего испытания. В такую ночь «сна не было ни в одном глазу», но я ни разу не пожаловалась на бессонницу или на плохое самочувствие своему тренеру или врачу. А ведь можно было

посоветоваться и с тренером, и с врачом о том, как лучше спать, как управлять своим состоянием в ночь перед соревнованиями., возможно, они бы сумели мне посоветовать, как спать перед выступлением? Но я знала, что ни врач, ни тренер не помогут мне, тренер тоже спал спал плохо перед соревнованиями.

Никто не учит спортсменов искусству спать перед соревнованиями. Никто не изучал то, как спортсмены относятся ко сну и как они спят. Утром, несмотря на поверхностный сон, я чувствовала себя отдохнувшей и готовой к стартам. Почему же сон не интересовал психологов спорта до сего времени? Я до сих пор затрудняюсь дать ответ на этот вопрос, но уже знаю, что проблема сна должна быть изучена в спортивной психологии, ибо если спортсмен не будет нормально спать, он ничего не достигнет. Теперь, когда безверие в бога в России сменилось нормальной верой в возможности человеческой силы духа и души, а также и в помощь свыше, наступило время изучения сна у спортсменов с научной точки зрения.

Каждый спортсмен предоставлен сам себе в ночь перед соревнованием и каждый обращается со своей бессонницей по своему, но бороться с ней бесполезно, ибо она все равно победит спортсмена или измотает его, превратив нервы и психику в тряпку. С бессонницей перед соревнованиями нужно договариваться, нужно не играть с ней, а просто не обращать на неё внимания. Вот почему эта проблема заинтересовала меня уже давно и мне хотелось получить научные ответы на возникавшие вопросы о сне спортсменов.

Спортсмены, как и все другие нормальные и здоровые люди, желают себе приятных сновидений, для них сон - это блаженство отдыха от интенсивного, но радостного спортивного труда, который иногда длится целый рабочий день, - тренировки утром, днем, вечером. Все богатыри в народных сказках хорошо спали перед своими подвигами. Само состояние сна и увиденное в этом состоянии сновидение связано с тонкими мирами, с миром Ангелов, Небесных Учителей, с невидимым миром мыслей, чувств, образов, фантазий и мечтаний. Сон вдохновляет душу и разум спортсменов на взаимодействие с тонким миром. Сон сближает душу спортсмена с высокими мирами, с Олимпийским кинотеатром. Даже если спортсмены не видят сновидений, все равно во время сна их глубинная психика соприкасается с иными мирами, с мифическим миром Олимпийских побед и подвигов Геракла и других героев древних Олимпиад. Сновидение во сне - это миф, который является для любого человека желанной, но вымышленной психологической

реальностью. От того, что эта реальность психологическая сила её влияния на соревновательные успехи ничуть не меньше, чем от реального восприятия себя на стадионе. Ученые называют эту психологическую реальность сновидений « виртуальной реальностью », человек живет в ней своей душой как телом он живет в физической реальности. Сон для спортсменов - это состояние подготовки их психики для успеха в предстоящих соревнованиях. Необходимы специальные исследования этого состояния спортсменов, в котором все люди пребывают 1\3 часть своей жизни.

Литература:

1. Алексеев В.А. Себя преодолеть. М.:ФИС, 1982. – 147 с
2. Борбели А. Тайны сна.- М.:Знание, 1989.- 192 с.
3. Дубров А.П. Лунные ритмы у человека.-М.:Медицина,1990.-160 с.
4. Мир Е. Управляемые сны.-М.:Гранд,1997.- 384 с.-
4. Фландерс С. Современная теория сновидений.-М.:Рефл-Бук,1999- 167 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ЭЛЕКТРОПУНКТУРЫ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ.

Проничев П.Н., Смолянов М.А., Ястребов Ю.В

научные сотрудники СПбГТУ, СПбНИИФК.

Одним из актуальных вопросов исследования механизмов нарушения высшей нервной деятельности человека является поиск эффективных способов психологической диагностики и коррекции этих нарушений. В настоящее время для целей психодиагностики используются тесты-опросники, основанные на воздействии на испытуемого средствами вербальных и невербальных стимулов и обработке информации о реакции испытуемого на это воздействие. С помощью современных компьютерных технологий полученные экспериментальные данные обрабатываются автоматически. (Александров В.В., Шнейдеров В.С., 1984; Воробьев В.М. с соавт., 1981; Дюк В.А., 1994; Тихомиров О.К. с соавт., 1990 и др.). Недостатком известных психодиагностических методик с применением тестов-опросников является возможность обследуемого влиять на результаты обследования - неискренность, неустойчивое состояние обследуемых, негативное отношение и сознательное сопротивление к обследованию, случайная ошибка: (что-то прослушал, что-то не понял и т.п.), а также ошибки самого экспериментатора при проведении исследования (нестандартность инструктажа, плохая дикция при зачитывании инструкции и т.д.), т.е. отсутствие достаточной объективности исследования (Марищук В.Л. с соавт., 1984).

В то же время в медицинской практике широко применяется метод электропунктурной диагностики по Накатани, основанный на измерении электрических параметров: электрокожного сопротивления (ЭКС) или электропроводимости в 24 репрезентативных биологически активных точках (БАТ) на кисти и стопе и получении объективной экспресс-информации о функциональном состоянии органов и систем организма, даже до появления клинических признаков заболевания (Бойцов И.В., 1996; Качан А.Т. с соавт., 1990; Лувсан Г., 1995; Портнов Ф.Г., 1988; Табеева Д.М., 1980; Чжу Лянь, 1992 и др.). Благодаря доступности кожных покровов на данных участках тела, сравнительной простоте обследования и исключением травмирующих (физически и психически) инструментальных воздействий метод электро-пунктурной диагностики выгодно отличается от других методов функциональной диагностики. Известно, что ещё в древнекитайском трактате по медицине “Хуанди ней-цзин” (III-II вв. до н.э.) имеются описания симптомов, включающих в себя психологические особенности больного при поражении тех или иных меридианов, т.е. речь шла о психосоматическом единстве, свойственном мышлению врачей древности, которые учитывали психологические факторы человека при диагностике и проведении лечебных мероприятий.

Таким образом, ещё в древности в тесном единстве с внутренними органами воспринимались и психические функции организма. Анализ научно-методической литературы убедительно показал, что имеет место взаимовлияние психического состояния человека и функционального состояния его внутренних органов (Аствацатуров М.И., 1934; Белов В.П., 1970; Вотчал Б.Е., 1972; Гиляревский В.А., 1949; Губачёв Ю.М., 1973; Гурвич С.С., Петленко В.П., Царегородцев Г.И., 1977; Дюк В.А., 1998; Квасенко А.В., Зубарев Ю.Г., 1980; Клячкин Л.М. с соавт., 1978; Ковалёв В.В., 1972, 1974; Костюнина З.Г., 1971; Лебедев Б.А., 1976; Лурия Р.А., 1977; Малкова Е.В., 1969; Мейтина Е.В., 1966; Морозов Г.В., Лебединский М.С., 1972; Невзорова Т.А., 1958; Немчин Т.А., 1974; Приленский Ю.Ф., 1973 и др.).

Исследования психофизиологов последних лет установили существование функциональной взаимосвязи между отдельными органами, соматическим состоянием и эмоциональной сферой (психосоматика), что перекликается с философскими представлениями древних восточных медиков. Рабочей гипотезой является предположение авторов о достаточной диагностической информативности «метода Накатани» в отношении психологических качеств личности и эмоционального состояния.

Целью наших исследований является попытка показать возможность использования метода электропунктуры для целей психологической диагностики. Для достижения поставленной цели в течение года на базе СПбГТУ был поставлен пилотажный эксперимент, в котором приняло участие 170 практически здоровых студентов мужского пола в возрасте от 20 до 22 лет. Эксперимент заключался в проведении исследований с помощью общепринятых психологических тестов (опросник Леонгарда на выявление акцентуации характера, опросник Айзенка для выявления темперамента, СМИЛ - стандартизованный метод исследования личности и т.д.) с параллельным измерением ЭКС репрезентативных БАТ посредством автоматизированного комплекса "АКРО". Далее рассчитывалось линейное уравнение множественной регрессии, где в качестве зависимой переменной выступали результаты психологической диагностики, а независимыми переменными являлись измеренные значения ЭКС указанных БАТ.

В результате множественного регрессионного анализа данных были получены математические модели, описывающие акцентуации характера, диагностируемые с помощью психологического теста Шмишека-Мюллера и метода электропунктурной диагностики. Совпадение результатов двух независимых диагностических процедур свидетельствует о соматическом проявлении психологических особенностей человека и возможности зафиксировать их через значения ЭКС в соответствующих точках акупунктуры. Результаты исследований подтвердили гипотезу о взаимосвязи некоторых качеств человеческой психики с функциональным состоянием внутренних органов.

Достоверно установлено, что указанная взаимосвязь между состоянием внутренних органов и психологическими характеристиками обследуемых носит линейный характер, что является принципиально новым в медицине и психологии. Показано, что по результатам измерения ЭКС в репрезентативных БАТ можно с достаточной точностью рассчитать психологические характеристики обследуемых (факторы темперамента - экстраверсия - интроверсия, нейротизм; свойства характера). При этом каждая акцентуация имеет свой психосоматический профиль.

Предложенный метод психодиагностики позволяет математизировать наиболее существенную часть психологии - типологию личности. Кроме того, по аналогии с коррекцией соматического состояния человека предложенный метод психодиагностики позволяет производить коррекцию его психологического состояния, воздействуя на систему БАТ.

Литература:

1. Марищук В.Л. и др. Методики психодиагностики в спорте. – М.: Просвящение, 1984. – 191 с.
2. Лувсан Гаваа. Традиционные и современные аспекты восточной рефлексотерапии. – М.:Наука, 1986. – 576 с.

ПСИХОЛОГИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ СПОРТА:

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИО- НАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКА ТАМОЖНИ И ОЦЕНКА ЕЕ УСПЕШНОСТИ

Манойлов С.В.

сотрудник псковского отделения
управления таможенной службы РФ.

Деятельность таможенника - сложный и многоаспектный процесс. Исследование деятельности таможенника является одной из центральных проблем на современном этапе развития таможенной системы. Следует отметить, что на данный момент психологических исследований личности и деятельности работника таможенника обнаружено не было, что подтверждает необходимость пристального изучения психологических аспектов деятельности сотрудника таможенного органа.

Как и любая другая профессиональная деятельность, профессия работника таможенника обладает отличительными чертами, которые составляют ее специфику и которые оказывают прямое влияние на качество выполнения профессиональных функций. Как и любая деятельность, она является двусторонним процессом, который подразумевает взаимодействие таможенника и участника внешне - экономической деятельности (далее ВЭД). Объектом деятельности таможенника является человек (физическое лицо или представитель юридического лица), поэтому ее успешность во многом зависит как от личности самого работника таможенника, так и от особенностей другого участника ВЭД, его отношения к сотруднику таможенного органа и процессу делового и личностного общения. Таким образом, деятельность участников ВЭД выступает и как цель, и как средство, и как результат такого взаимодействия.

Другими специфическими чертами профессиональной деятельности таможенника является ее экстремальность (высокий риск при высокой ответственности), зависимость результата от

уровня развития коммуникативной сферы личности, многофункциональность деятельности.

Успешность деятельности большинством исследователей рассматривается как субъективная оценка ее результативности и строится на основе строго индивидуальной оценки возможностей и достижений конкретного профессионала, это «... интегральная оценка собственного результата, которая зависит от того, равен или выше (ниже) достигнутый результат уровня личной цели того, что ожидал или хотел достичь человек» (Батурин Н.А., 1988, с. 10). Соответственно, успешность может быть низкой, средней и высокой.

Что касается критериев оценки успешности профессиональной деятельности, то следует отметить, что наиболее эффективной следует считать точку зрения А.Н. Николаева, который полагает, что оценивать успешность деятельности следует по степени реализации ее эффектов (или функций самой деятельности) (Николаев А.Н., 1999).

Деятельность таможенника имеет следующие функции, по степени исполнения которых можно судить об успешности профессиональной деятельности конкретного профессионала:

1. Экономическая (бывшая фискальная) - это взимание таможенных платежей при перемещении товаров через таможенную границу физическими и юридическими лицами. Исполнение данной функции целиком и полностью зависит от сотрудника таможни и определяется уровнем развития профессионально - важных качеств личности (в том числе и уровнем развития мотивационной сферы).

2. Регулятивная (бывшая регулирующая) функция состоит в строгом соблюдении мер тарифного (ставки таможенных пошлин, акцизов, НДС) и нетарифного (запреты и ограничения, лицензирование, квотирование импорта и экспорта) регулирования ВЭД. Данная функция зависит от уровня квалификации таможенника, которая зависит от опыта, понимаемого как совокупность знаний, умений и навыков.

3. Правоохранительная функция состоит в обеспечении защиты государственной безопасности страны, общественного порядка, жизни и здоровья людей, нравственности, моральных устоев и культурных ценностей общества, а также охрана животных, растений, окружающей природной среды; применение мер пресечения контрабанды (наркотических средств, оружия, предметов художественного, исторического и археологического достояния). Таким образом, данная функция состоит в выявлении, пресечении и профилактике как нарушений таможенных правил, так и преступлений.

4. Развивающая (бывшая рыночная) функция состоит в необходимости осуществления развития экономики страны с целью ее интегрирования в мировое хозяйство, принципом которой может служить следующее положение: «чем больше участников ВЭД, тем лучше». Задачей данного направления деятельности является увеличение товарооборота и поступления таможенных платежей в доходную часть бюджета страны.

Таким образом, при оценке успешности профессиональной деятельности работника таможни следует оценить отдельные ее эффекты (развивающий, правоохранный, регулятивный и экономический), которая должна производиться не только непосредственно самим профессионалом, но и остальным субъектам данной профессиональной среды (администрацией, коллегами, клиентами).

Литература:

1. Батулин Н.А. Психология успеха и неудачи в спортивной деятельности. Учебное пособие. - Омск, 1988.

2. Николаев А.Н. Изучение способностей, мастерства и успешности деятельности тренеров: методологический аспект. / Психология в междисциплинарных связях. Материалы 3-й межвузовской научной конференции / Под ред. А.Н. Николаева. - СПб, 1999. - с. 50-56

О ПРИЕМАХ И МЕТОДАХ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В БИЗНЕСЕ

Воскобойников Фред
психолог, чл. корр. БПА
(США, Сан-Франциско)

1 "Хороший парень—плохой парень" ("Good guy — bad guy"). Многим знаком этот приём по детективным фильмам, заключается он в следующем. Ведётся допрос обвиняемого при котором следователи не стесняются в средствах; угрожают, отказывают в пище и воде, лишают элементарных условий, а иногда, в зависимости от страны, где это происходит, применяют также всевозможные физические воздействия В разгар такого допроса, в помещение "случайно" входит другой следователь, как правило, более интеллигентного вида. Видя такое "безобразие", он с возмущением требует чтобы ведущие допрос немедленно удалились Этот "хороший" следователь извиняется за своих коллег, уверяет, что это больше не повторится, предлагает обвиняемому воду, сигареты и так далее Обвиняемый проявляет большее расположение к такому "хорошему" следователю, Добиться необходимой информацию от такого обвиняемого, как правило, легче. Как

используется подобный метод в ведении переговоров в бизнесе? В процессе переговоров Вы внимательно выслушиваете условия предлагаемые другой стороной, показывая своим видом и словесными комментариями, что многое предлагаемое ими имеет смысл. То есть, проявляете положительное отношение к их требованиям такими, например» репликами как "Я понимаю" или "Согласен, что это вполне резонно" и так далее. Этим самым Вы располагаете представителей противоположной стороны к себе, Нетрудно догадаться, что Вы, в этой ситуации, — "хороший парень", но *Вы*, естественно, "должны посоветоваться с партнером" либо "доложить обо всем своему боссу", В реальности, никакого партнёра или босса может не быть вообще, либо Вы просто не должны никому ничего докладывать по данному вопросу. Но, тем. не менее, возвращаясь к переговорам впоследствии, либо переговори-вив по Телефону тут же, Вы говорите, что Вам удалось убедить партнера или босса по ряду пунктов, а вот такие-то и такие-то условия "мой партнёр /или босс/ принять не согласен", Далее очень важно спросить "Что *мы* можем сделать чтобы найти обоюдовыгодное решение?" Обратите внимание что Вы говорите; "Что *мы* можем сделать?", то есть Вы, как бы, с ними заодно, Вы — член **их команды** и готовы сделать все возможное, чтобы помочь им разрешить *их* проблемы. Еще интересней если Вы и Ваш партнер вместе участвуете в переговорах и один из вас играет роль "плохого" парня. То есть, на глазах у представителей противоположной стороны Вы "спорите" со своим партнером, не соглашаясь с ним по ряду пунктов. Вы даже можете периодически просить разрешения оставить Вас с ним наедине, якобы, для обсуждения тех или иных пунктов по которым Вы не находите с ним согласия, Все это делается для того, чтобы показать другой стороне, что Вы пытаетесь найти компромиссное решение удовлетворению обеих сторон, Не спешите показывать что Вам всё ясно. Если презентацию делает другая сторона, иногда, имеет смысл играть в недотёпу. То есть, если Вы показываете своим видом что то, что Вам преподносят, неясно и недоходчиво, то и у другой стороны закрадывается сомнение в превосходстве их продукта. Этим самым можно выторговать лучшую цену за предлагаемый товар либо "выбить" какие-либо другие выгодные условия, Не спешите проявлять полное понимание того, что Вам предлагают. Дайте другой стороне почувствовать, что не всё гладко в их презентации, Это поможет Вам «выбить» лучшие УСЛОВИЯ сделки.

Блестящей иллюстрацией, поясняющей пользу такого метода в достижении цели в переговорах, является нижеприводимый пример:

*Представители одной американской компании делали презентацию их продукта японской фирме, Презентация продолжалась около двух часов. Американцы использовали все возможные современные технологические средства для иллюстрации своего доклада — это было настоящее шоу на высшем уровне. В течение всего времени три представителя японской стороны сидели молча с "каменными" лицами, Заверите презентацию, докладчик, улыбаясь, довольный своим выступлением, обратился к слушающим: "Ну, что вы скажете?". Один из них, улыбнувшись, вежливо ответил: "Мы не поняли". Руководитель американской стороны побледнел и не совсем уверенным тоном спросил; "Что вы имеете в виду? Что вы не поняли?", "Мы не поняли"— вежливо повторил японец, Американец чувствуя себя на грани сердечного приступа, спросил: "В каком месте вы не поняли?", "С самого начала"—, ответил другой японец, Чувствуя что задыхается, американец расслабил галстук, расстегнул верхнюю пуговицу рубашки и спросил ослабевшим голосом; "Что вы хотите чтобы мы сделали?". Третий японец, вежливо улыбаясь, предложил; "**Продемонстрируйте все с самого начала**",.. **Кто мог быть е состоянии повторить всё выступление на таком же эмоциональном уровне? Понятно, что цена и условия, которые запрашивали американцы, были снижены после такой эмоциональной встряски.***

2.Письменное слово сильнее устного. Всегда, если есть возможность, ведите переговоры на бумаге Люди верят письменному слову больше, чем устному Письменное слово имеет большую силу Более того, не исключено, что другая сторона, видя на бумаге нечто реальное, может неожиданно согласиться на Ваше предложение, Далее, если Вы договорились обо дсел пунктах контракта и следующим шагом является его написание, всегда старайтесь писать его сами, даже если это Вам стоит денег, Смысл этого в том, что, во-первых, Вы можете сформулировать статьи контракта так как это нужно Вам, во-вторых. Вы можете вписать ряд пунктов которые для Вас не очень важны, Другая сторона, возразив по этим пунктам и "заставив" Вас от них отказаться, будет удовлетворена тем, что "выбили" для себя нужные условия Вы же, отдавая эти пункты, можете настаивать на других, для Вас более важных

3.Я — тебе, ты — мне. Предположим, Вы ожидаете доставку купленного Вами товара к определённом числу и, неожиданно, поставщик сообщает Вам, что по ряду причин, они не могут совершить доставку к срокам оговоренным в контракте, Если

задержка в доставке, в принципе, не имеет для Вас особого значения, то Вашей естественной реакцией будет: "О'Кей, ничего страшного" ***Не делайте подобной ошибки!*** Сделайте, как говорится, большие глаза и произнесите нечто подобное; "Это нехорошо, ведь наши заказчики рассчитывают на наши сроки, Я даже не знаю что Вам сказать Я попробую поговорить с начальством, может мне удастся что-то сделать" И тут же: "Я знаю что это будет нелегко, может быть даже, нам придётся предложить нашим заказчикам небольшую скидку Скажите, если **мне удастся** все уладить и сделать это для Вас, что Вы сможете сделать для нас⁷" Не волнуйтесь, с такой ситуации другая сторона постарается найти для Вас какую-нибудь компенсацию за Ваше неудобство. В будущем, если Вы продолжаете деловые отношения с этой компанией, при случае, напомните им: "Помните, я Вас выручил, когда Вы не смогли совершить доставку нашего заказа во-время, Вы не могли бы помочь мне сейчас?".

4. "Смешные деньги" — /Tunny money/, Вам предлагают продукцию, за которую Вы должны выплачивать ежемесячно в течение определённого срока. Допустим, это сто долларов в месяц, Вы же чувствуете, что для Вас это несколько дорого, вот восемьдесят — было бы приемлемо. В ответ Вы, наверняка, услышите: "Из-за каких-то шестидесяти шести центов в день Вы откажете себе в удовольствии пользоваться тем, что Вам необходимо или нравится?", ***Не поддавайтесь на эту удочку.*** Это не шестьдесят шесть центов в день, это двадцать долларов в месяц! Этот приём в Америке довольно успешно используют банки с кредитными карточками или, как их называют, "plastic money" — "пластмассовые деньги". Банк, кредитную карточку которого человек имеет, оплачивают покупку, а затем присылает клиенту ежемесячно отчет о состоянии его долга, предлагая платить лишь небольшой минимум, то есть незначительную сумму долга и процент на оставшийся баланс На первый взгляд это очень удобно, так как этот «минимум» действительно мизерный, Но если человек постоянно будет платить только предлагаемый минимум, то возврат реального долга растягивается часто на годы. В конечном итоге, выплаченная сумма может оказаться в два, а то и в три раза больше исходной. Подобный приём я иногда использую в работе по продаже недвижимости, но в данном случае, он, можно сказать, носит положительную окраску и помогает успешно начать сделку,

Например, продавец дома и покупатель не сходятся в цене на пять тысяч. Возникает вопрос, как свести эти два конца, Как уже упоминалось, в Америке дома не покупают за наличные. Как

правило, покупателю достаточно иметь в наличии десять или двадцать процентов от стоимости дома. Остальное — это заём, который покупатель берёт в банке. Если возникает такая ситуация и я представляю покупателя, то объясняю нечто следующее: « Пять тысяч для продавца это реальные деньги, которые он положит в карман». Для покупателя они выражаются всего лишь в дополнительные 500 или 1000 долларов наличными, остальные же 4500 /при 10 процентах взноса/или 4000 'при 20 процентах/ — эта та сумма на которую увеличится заём. В месячном платеже за заём это выразится примерно 30-35 долларов, которые растягиваются на много лет и не так чувствительны. Более того, согласно статистике, через несколько лет человек либо продаст этот дом и купит другой, либо рефинансирует, то есть отдаст весь долг банку, взят в другом банке заём под более низкий процент, Да и ценность денег с годами падает, а значит, сегодняшние 30 долларов завтра могут "стоить" 25,5. Провоцируйте на компромисс («Increments»). Когда речь идёт о цене, это работает следующим образом. Предположим Вы получили ответ на Ваш вопрос о цене "Сто долларов" Вы отвечаете, что можете предложить восемьдесят. Скорее всего Ваш оппонент скажет: "Хорошо, девяносто!" Правильно используя этот приём Вы должны ответить не восемьдесят пять» а восемьдесят один. Тогда другая сторона почувствует, что Вы близки к пределу того, на что можете согласиться, то есть, на восемьдесят два-восемьдесят три. Если же Вы ответите восемьдесят пять, то в ответ можете сразу же услышать восемьдесят семь-восемьдесят восемь. Следовательно, всегда старайтесь, чтобы компромиссное решение первой предложила другая сторона. Это даст Вам информацию насколько жёстко другая сторона стоит на своей первоначальной цене, Иногда для этого достаточно спросить: " Так что же Вы предлагаете?" Если же другая сторона ни в коем случае не хочет быть первой в предложении компромиссного решения, а настаивает на Вашем первом шаге», предлагайте цену намного ниже той, на что Вы готовы согласиться. Иногда люди задают вопрос: почему не просить сразу цену, за которую Вы хотите продать /если Вы продавец/, либо цену, какую готовы уплатить /если Вы покупатель/? Психология человека такова, что запрашивая то, что хочешь получить, в большинстве случаев вызывает ответное предложение ниже запрашиваемого Вами. И, соответственно, предлагая цену, которую Вы готовы уплатить, ответом будет цена выше предлагаемой Вами. Так что если Вы с первого шага в переговорах предлагается то, что, действительно, хотите

уплатить или получить, то, как правило, ожидайте ответного удара.

6.Делайте большие глаза. В Америке это называется "флинчинг" / от англ. flinch — отклониться как от опасности), Вы спрашивайте: "Сколько стоит?". Получив ответ, не будьте нейтральны, — отклонитесь спиной назад с перепуганными глазами: "Что? Так дорого? Почему?". У того, кто продает, сразу же может закрасться сомнение, - может быть я действительно много запрашиваю? ...Далее можно тут же сослаться на якобы известный вам случай: « Я знаю, что это стоит намного дешевле!» и т.п.

7.Учитывайте индивидуальные особенности тех с кем ведёте переговоры. Людям всегда приятно иметь дело с им подобными. Но все мы отличаемся друг от друга по различным качествам: особенностями темперамента, манерой разговора, религиозными и национальными особенностями и прочее Поэтому желательно проявить нечто идентичное по отношению к своему оппоненту. Если в Вас этого нет, то сыграйте эту роль, В этом нет ничего негативного и никакого обмана, просто тот человек будет чувствовать себя более комфортабельно с Вами Вы сможете расположить того человека к себе и Вам будет легче добиться того, что Вы хотите.

Например, Вы по натуре человек быстрый, подвижный, быстро вникаете в суть дела, легко принимаете решения не вдаваясь в детали. Не ожидайте что человек с другой стороны, Ваш оппонент, такой же как и Вы. Он как раз, наоборот, может быть медлительным, рассудительным, которому нужно гораздо больше времени и информации для принятия решений. Ваша поспешность и нетерпеливость, мол, сколько можно анализировать и обдумывать, может испортить дело. Проявляйте терпение и спокойствие если хотите довести сделку до конца. Если Ваш оппонент человек скурпулёзный, придаёт значение даже мелким деталям, ни в коем случае не говорите ему, например: "Где-то в пределах тысячи долларов. Такому человеку нужно сказать: «Девятьсот девяносто восемь долларов и тридцать два цента».

8."Спасибо! Вы были неподражаемы!". Всегда благодарите представителя другой стороны за кооперацию в переговорах и обязательно сделайте комплимент тому человеку что он проделал великолепную работу, ведя с Вами переговоры и защищая свою сторону: "Я сомневаюсь, что кто-то другой вёл бы переговоры как

Вы Вы добились максимума чего можно было добиться", Сделайте человеку приятное, Вам это ничего не стоит.

Вспомните, когда Вы в последний раз спорили с кем-то? Вы, наверняка, старались доказать своему оппоненту, что Вы правы. Удалось ли Вам сделать это так, что он остался удовлетворенным? Скорее всего, нет. Следующий раз, вместо того чтобы убеждать своего оппонента что он неправ, начните разговор, примерно, таким образом: "Я не чувствую полного удовлетворения от того-то и того-то и я хотел бы уточнить для себя некоторый детали, которые я, возможно, неправильно понял", После этого, действительно, слушайте другую сторону внимательно, старайтесь не употреблять категорических оценок и суждений, задавайте вопросы с целью понять позицию другой стороны. Завершите чем-то таким: "Можем ли мы сделать что-то ещё для того чтобы улучшить результат наших переговоров?"

Не откладывайте изученные Вами методы и приёмы ведения переговоров для каких-то особых важных случаев в будущем. Начинать практиковаться сегодня в Вашей ежедневной деловой жизни.

Литература:

1. Аксельрод Алан, Хольти Джим. Двести один способ победить в ситуациях трудного общения.- Челябинск, Изд.«Урал-LTD», 1999. – 190 с.

ОТНОШЕНИЕ ЗРИТЕЛЕЙ ФУТБОЛЬНОГО МАТЧА К ВОЗДЕЙСТВИЮ СРЕДСТВ РЕКЛАМЫ НА СТАДИОНЕ

Мяконьков В.Б

канд. психол. наук, доцент, чл. корр. БПА;

Менькова С.В.

доктор пед. наук, доцент САПБГАФК

им. П.Ф. Лесгафта;

Волков О.И. - магистр ФК, аспирант

кафедры психологии СПбГАФК

В исследовании мы исходили из предположения, что система социально-экономических взаимоотношений учредителей футбольных спортклубов, их спонсоров и рекламодателей в отечественном футболе, и в Санкт-Петербургском футбольном клубе «Зенит» в частности, ориентирована на взаимную экономическую выгоду не только для футбольного клуба, но и для организаций, вкладывающих в футбол немалые денежные средства посредством рекламы

на стадионах, изданиях и электронных СМИ в целях продвижения своих товаров и услуг на рынок.

Данное предположение вытекает из очевидных фактов все возрастающего внимания средств массовой информации (особенно телевидения, а также политических деятелей) к футболу, так как футбол как никакой другой вид спортивного зрелища в нашей стране и в мире, притягивает внимание и пробуждает интерес огромного количества людей, воздействует на их восприятие и эмоциональную сферу, которые затем реализуются у прилавков магазинов и избирательных участках. Вышесказанное определило объект исследования - отношение зрителей футбольного матча к рекламным сообщениям о товарах и услугах, предлагаемых на стадионе. Методом исследования служил анкетный опрос по стандартизированной методике, разработанной нами.

Анкетный опрос проводился 13 июня 1999 года на стадионе «Петровский» во время матча Чемпионата России по футболу, между командами: «Зенит» Санкт-Петербург – «Сатурн» Раменское. Это был первый домашний матч «Зенита» после завоевания Кубка России 1999 года. На футбольном матче присутствовало около двадцати тысяч зрителей и представителей городских властей. К обработке результатов исследования были приняты анкеты, полученные от 173 респондентов. При этом возраст участников опроса, с учетом задач исследования, был избран от 18 лет и старше.

В ответе на первый вопрос анкеты: «Как часто вы посещаете футбольные матчи с участием команды «Зенит»?», почти 64 % респондентов показали себя преданными поклонниками данной команды независимо от её положения в турнирной таблице. Лишь 4 % опрошенных отнесли себя к категории «взыскательных болельщиков», приходящих на стадион только когда команда претендует на высокое место и показывает, по их мнению, достойный футбол. По всей видимости, эта группа зрителей посещает футбольные матчи не ради участия в зрелище для отдыха и развлечений, а ради осознания собственной причастности к значимому событию - успеху «Зенита». Почти треть респондентов отнесли себя к случайным болельщикам. Дополнительные исследования могут выявить их мотивацию и при целенаправленном воздействии СМИ часть этой категории болельщиков является резервом для пополнения числа постоянных и преданных команде «Зенит» болельщиков.

Таблица 1.
Структура выборки зрителей футбольного матча (чел. (%))

| Структура выборки | кол-во респондентов | возраст 18-25 лет | возраст 25-40 лет | возраст свыше 40 лет |
|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| мужчины | 153 (100) | 69 (45,1) | 68 (44,4) | 16 (10,4) |
| женщины | 20 (100) | 11(55,0) | 7(35,0) | 2 (10,0) |
| всего: | 173 (100) | 80 (46,2) | 75 (43,3) | 18 (10,4) |

Исследуя ответ на этот вопрос с точки зрения отношения к нему различных групп респондентов нами были исключены зрители, выбравшие ответ «когда команда на подъеме». Сравнивая ответы мужчин и женщин на предложенный вопрос нетрудно убедиться, что мужчины в отличие от женщин к посещению футбольных матчей с участием команды «Зенит» относятся более постоянно. По нашим данным 50 % опрошенных женщин посещают матчи от случая к случаю, в отличие от 30 % мужчин аналогичной категории. Соответственно 65 % опрошенных мужчин посещают большинство игр «Зенита» в сезоне в отличие от 45 % женщин данной категории. Болельщики более юного возраста (возрастная категория 18 – 25 лет) посещают большинство игр в сезоне - 67,5 %, что несколько больше, чем процент ответов болельщиков других возрастных категорий – 59,4 % (возрастная категория 26 – 40 лет) и 58,3 % (возрастная категория старше 40 лет).

В анкете мы просили респондентов указать средний месячный доход болельщика в рублях. (1) до 1000 руб.; (2) до 2000 руб.; (3) до 5000 руб.; (4) свыше 5000 руб.). В соответствии с ответами респондентов опрос выявил, что в выборке присутствует 36,9 % болельщиков с месячным доходом до 1000 руб., 24,8 % с месячным доходом до 2000 руб., 30,3% с доходом до 5000 руб., 8% опрошенных доход не указали.

Респонденты, указавшие на более высокие доходы, причисляют себя к группе постоянных зрителей футбольных матчей. Однако эти данные требует дополнительной проверки в связи малочисленностью выборки респондентов данной категории.. Исходя из вышесказанного, можно ответить на вопрос - кто сегодня основной болельщик питерского Зенита? Это болельщики в возрасте от 25 лет до 35 лет., с доходом от 1 до 2 тысяч руб. в месяц.

В ответах на вопрос анкеты об отношении к качеству организации футбольных матчей на стадионе «Петровский» 67 % опрошенных в целом высказали положительную оценку организации матчей. Отрицательную оценку об организации футбольных матчей высказали 26 % опрошенных. Затруднились с ответом – 7

%. Представляется, что в период резкой критичности населения к происходящим в обществе реформам и повышению цен на товары и услуги, показатель положительных оценок респондентов о качестве организации матчей на стадионе «Петровский» достаточно высок. Однако, следует обратить внимание, что в роли недовольных, или вернее сказать «более взыскательных зрителей», в 27% случаев выступили мужчины среднего возраста (до 40 лет). Из них 34 % респонденты со средними и более высокими доходами. Представляется обобщенно-ванными, что учет интересов этих групп болельщиков может, во-первых, увеличить их количество среди зрителей, а во-вторых, может повлиять на доходы организаторов футбольных матчей за счет предоставления дополнительных услуг и рекламы на стадионе.

Исследуя отношение спортивных болельщиков к рекламе было выявлено, что 53 % опрошенных одобряют наличие рекламы на стадионе, 41 % указали, что не обращают внимания на рекламу, и лишь незначительное число респондентов – 6 % относятся к рекламе негативно, считая, что реклама раздражает их. Приведенные данные положительного восприятия рекламы во время спортивного мероприятия выше, чем положительное восприятие зрителями рекламы на телевидении. Телевизионная реклама, по нашим данным, в 87,6 % случаев раздражает зрителя.

Среди различных категорий респондентов 62,6% мужчин позитивно относятся к рекламе на стадионе, женщины 58,3 % соответственно. Зрители с большими доходами, как это можно было предполагать, симпатизируют рекламе больше, чем менее обеспеченные болельщики.

Анализ ответов респондентов на предложение указать количество фирм (от одной до трех), разместивших рекламу на футбольном матче, которые привлекли их внимание, следует отметить, что весь опрос, включая и ответ на представленный вопрос, проводился за пределами футбольного поля, до начала матча, а также во время перерыва, так что ответы респондентов на данный вопрос проецировались с учетом их восприятия и памяти. При этом 20 % зрителей указали по три фирмы, реклама которых им запомнилась, 28 % зрителей вообще не смогли назвать рекламу, представленную на футбольном матче. В таблице 2 представлены наиболее популярные с точки зрения респондентов фирмы, реклама которых привлекла их внимание на стадионе «Петровский»

Таблица 2

Предпочтения зрителей футбольного матча к рекламе на стадионе

| Ранговое место по р-там опроса | Название фирмы или торговой марки | Колич. предпочтений респондентов в вопрос анкеты | Количество предпочтений в % от |
|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------|
| 1 | Газпром | 75 | 43.4 |
| 2 | Adidas | 34 | 19.7 |
| 3 | Балтика | 22 | 12.7 |
| 4 | Невское | 21 | 12.1 |
| 5 | Pepsi | 13 | 7.5 |
| 6 - 7 | NEC | 10 | 5.8 |
| 6 - 7 | Mobil | 10 | 5.8 |
| 8 – 12 | Лентрансгаз | 5 | 2.9 |
| 8 – 12 | Балт-трейд | 5 | 2.9 |
| 8 – 12 | Степан Разин | 5 | 2.9 |
| 8 – 12 | Coca-Cola | 5 | 2.9 |
| 8 – 12 | Самсон | 5 | 2.9 |
| 13 | Петмол | 4 | 2.3 |

Выявлено, что к рекламе на стадионе более восприимчивы юноши и девушки возрастной категории 18 – 25 лет, которые чаще других назвали по три фирмы рекламодателя и реже, чем другие категории респондентов затруднились с поставленным вопросом, не назвав ни одной запомнившийся им рекламы. Полученные данные, в целом подтверждают результаты других аналогичных исследований, которые указывают, что более 70 % потребляющего населения, подвергнувшегося воздействию рекламы, не могут назвать на следующий день фирмы и торговые марки, реклама которых имела место в поле их зрения.

Качественный анализ ответов на данный вопрос показал, что всеми респондентами были названы 31 фирма (торговая марка), запомнившаяся как рекламная марка фирмы (см.табл.2). Однако, если взять за основу упоминание в ответах одной фирмы не менее чем четырьмя опрошенными, список таких фирм уменьшится до 12. Упоминание одной фирмы десятью опрошенными сократят данный список до 7 фирм. Среди них такие фирмы и торговые марки: Газпром, Adidas, Балтика, Невское, Pepsi, NEC, Mobil. Полный анализ списка представленных фирм, позволяет на наш взгляд, сделать несколько интересных выводов.

Во-первых, болельщики воспроизвели название запомнившихся торговых марок фирм рекламодателей, чья реклама представлена на стадионе в большем объеме, по сравнению с другими рекламодателями.

Во-вторых, был обнаружен остаточный «эффект рекламы», когда фирмы, реклама которых была представлена в прошлом сезоне и отсутствовала в сезоне нынешнем. Эти отсутствующие на щитах рекламные марки фирм также были отмечены болельщиками в качестве наиболее привлекших их внимание. В качестве подтверждения этому явлению можно отметить рекламу компании NEC (10 упоминаний, 6 – 7 место в списке), а также рекламу Инкомбанка (2 упоминания).

В третьих, многие участники опроса указали в качестве привлекшей их внимания рекламу, которая полностью отсутствовала во время футбольных матчей, как в нынешнем, так и в прошлом сезоне. Например, «Балтика» (22 упоминания, 3 место в списке), Соса-Сола (5 упоминаний, 8 – 12 место в списке). Отсюда можно сделать вывод о переносе восприятия рекламы, увиденной на улице или в средствах массовой информации, на объект, в частности на спортивное мероприятие, где данная реклама отсутствует.

В связи с этим можно предположить, что не лучшие чувства будут испытывать специалисты по маркетингу компании Pepsi, под чьим брендом проводится Чемпионат России по футболу, обнаружив своего основного конкурента компанию Соса-Сола в списке ответов респондентов на данный вопрос. Однако, объяснить этот социально-психологический феномен достаточно просто. Ведь когда весь город завешен рекламой пива «Балтика» и напитками Соса-Сола, потребитель позитивно переносит этот образ на события, где отсутствует рекламная поддержка данных конкретных фирм. Остается только подсчитать эффективность вкладываемых средств этих компаний, но эти исследования уже другого порядка.

В ответе на вопрос: «Отдаете ли вы предпочтение товарам данных фирм при покупке товаров схожего ассортимента?» 46 % респондентов дали положительный ответ, 37 % ответили отрицательно, 17 % затруднились с ответом. Трудно представить, что бы болельщики, указывая в ответе на предыдущий вопрос предприятие «Газпром» в качестве марки фирмы, реклама которой привлекла их внимание больше всего, имели в виду, что они предпочитают покупать газ только у газового монополиста. По всей видимости, ответы респондентов на поставленный вопрос необходимо экстраполировать вообще на их отношение к принятию решения о покупке товаров под воздействием рекламы, воспринятой во время спортивного мероприятия.

В указанном случае можно выдвинуть гипотезу, что восприятие рекламы торговых марок фирм во время спортивных мероприятий имеет для респондентов обобщенный положительный

эмоциональный заряд, лишенный какго-то особого потребительского смысла, и поэтому более эффективна, чем другие виды рационально-текстовой рекламы. Эмоциональное возбуждение зрителей спортивного зрелища, чье подсознание реагирует на рекламные имиджи фирм на стендах и щитах на стадионе, коммулирует и погружает эти имиджи в долговременную память, после чего эти сообщения могут забыться, но вспомниться при напоминании о них, как в нашем опросе.

Среди различных групп респондентов большее предпочтение рекламируемым товарам высказали женщины – 50 % по сравнению с мужчинами – 46,3 %. Молодежь в возрастной категории 18 – 25 лет также в 50 % случаев позитивно реагирует на рекламу на стадионе по сравнению с лицами других возрастных категорий. Эти же группы населения, как правило, чаще ходят в магазины и совершают покупки, чем более старшие категории респондентов.

Наибольший разброс ответов вызвал у участников опроса вопрос о месте расположения рекламы, наиболее заметном для зрителей на стадионе. Среди опрошенных 28 % считают наилучшим местом щитовую рекламу в центре поля, 26 % щитовую рекламу вдоль линии ворот, 13 % рекламу на билетах, наибольшее количество респондентов – 33 % указали наилучшим местом расположения рекламы – рекламу на форме игроков. Зритель держит футболистов в поле своего зрения на протяжении всего матча, собственно ради этого он и приходит на стадион, и несмотря на то, что рекламные надписи на форме достаточно малы по сравнению со щитовой рекламой, болельщик не может не обратить внимание на символику своих кумиров.

Кстати, возвращаясь к вопросу об «остаточном эффекте» рекламы, именно символ компании NEC был представлен на футбольной форме зенитовцев весь прошлый спортивный сезон. Можно также с достаточной долей уверенности утверждать, что если бы на стадионе «Петровский» щитовая реклама вдоль футбольного поля систематически обновлялась, как на футбольных стадионах Европы, то запоминаемость рекламы у болельщиков была бы значительно выше, что можно объяснить лучшим восприятием динамических объектов по отношению к статическим.

Ответ респондентов на вопрос анкеты, в котором было необходимо назвать от одной до трех организаций учредителей и спонсоров команды «Зенит», был аналогичен четвертому вопросу анкеты. Анализ частоты распределения ответов на это вопрос еще раз подтвердил данные о восприятии и запоминании рекламной информации среди потребителей. Различие частотного распределения ответов на данный вопрос в отличие от аналогичного

распределения ответов на предыдущий вопрос анкеты наблюдалась лишь в графе «не указали не одной фирмы спонсора, учредителя».

Подавляющее большинство участников опроса – 141 респондент, отметили, что одним из основных учредителей и спонсоров футбольного клуба «Зенит» является компания «Газпром», что указывает на целенаправленную работу данной компании по созданию своего имиджа среди петербуржцев. Для подтверждения данного утверждения можно привести пример уличной рекламы, в которой Газпром показывает приоритеты своей социальной политики, связывая свое имя с футбольным клубом «Зенит». Не столь активная работы других учредителей и спонсоров команды «Зенит» в этом направлении, соответствующим образом сказалась на полноте и правильности ответов респондентов на предложенный вопрос анкеты (таблица 3.).

Среди первой семерки компаний, упоминание каждой из которой высказали не менее десяти опрошенных, значатся: Газпром, Adidas, Балтика, Лентрансгаз, Вена, ПТС, Газэнергофинанс. Среди представленного списка только пивоваренная компания «Балтика» не является учредителем или спонсором футбольного клуба, поэтому ответы респондентов на столь не простой вопрос можно признать вполне соответствующими действительности.

Таблица 3.

Учредители и спонсоры команды «Зенит», отмеченные зрителями

| Ранговое место | Название фирмы или торговой марки | Количество предпочтений по ответам на вопрос анкеты | Количество предпочтений в |
|----------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------|
| 1 | Газпром | 141 | 81.5 |
| 2 | adidas | 27 | 15.6 |
| 3 | Балтика | 20 | 11.6 |
| 4 | Лентрансгаз | 16 | 9.2 |
| 5 | Невское | 15 | 8.7 |
| 6 | ПТС | 13 | 7.5 |
| 7 | Газэнергофинанс | 12 | 6.9 |
| 8 | NEC | 6 | 3.5 |
| 9 – 10 | Балт-трейд | 5 | 2.9 |
| 9 – 10 | Петмол | 5 | 2.9 |
| 11 | Каравай | 4 | 2.3 |

Учитывая важный эффект прибыли, связанный с получением дохода от продажи клубной символики, которому отдают предпочтение специалисты по маркетингу большинства западных футбольных клубов, в анкету нами был включен вопрос

об отношении зрителей к приобретению сувенирной продукции с эмблемой команды «Зенит». Результаты ответов на данный вопрос анкеты показали, что 42 % болельщиков приобретавших товары с символикой «Зенита», делают это потому, что поддерживают команду. Покупающие от случая к случаю – 43 %, не интересующиеся подобным товаром – 15 % от числа опрошенных.

Опрос показал, что 43,9% мужчин чаще приобретают фирменную спортивную одежду с символикой «Зенита», чем 35% женщины. соответственно. Молодежь в возрасте до 25 лет склонна к данным покупкам больше, чем представители других возрастных групп. Неудивительно и то, что 48,4 % болельщиков с низкими доходами, а это в основном молодые люди первой возрастной группы, как и 49,4 % зрителей с высокими доходами, охотно готовы расстаться со своими деньгами для покупки сувенирной продукции с символикой «Зенита».

Результаты ответов респондентов всех представленных групп на данный вопрос анкеты должны помочь работникам футбольного клуба «Зенит» определить свою стратегию к столь актуальному вопросу, что в свою очередь позволит привлечь дополнительно денежные средства для содержания команды и обеспечит более эффективную рекламу самого футбольного клуба.

В целях изучения отношения потребителей, являющихся спортивными болельщиками, к одному из видов массовых потребительских товаров, респондентам был предложен вопрос о наиболее предпочитаемой ими марке пива. Данный массовый продукт был выбран с учетом возможности сравнения предпочтений спортивных болельщиков с результатами исследований других потребительских товаров, проводимых многими маркетинговыми агентствами. Опрос показал, что спортивные болельщики в качестве самой предпочитаемой марки выбрали пиво «Степан Разин», хотя в своих ответах на вопросы о фирмах привлечших их внимание больше всего, а также об организациях являющихся учредителями и спонсорами футбольного клуба «Зенит», пивоваренная компания «Балтика» заметно опередила все остальные пивоваренные компании. Данные, полученные в результате опроса еще раз красноречиво свидетельствуют, что не только объем и масштабность рекламы влияет на формирование предпочтений потребителя. Залог успеха торговой марки фирмы в реализации всего комплекса маркетинговых мероприятий на рынке сбыта товаров и услуг.

Последний вопрос анкеты напрямую не связан с влиянием средств маркетинга на продвижение товара на рынок. Тем не менее, актуальность применения избирательных технологий, влияние

спорта на имидж политических деятелей очевидна, что предполагает необходимость серьезного изучения данного вопроса. В проведенном исследовании не ставилась задача всестороннего подхода к изучению данной проблемы, была лишь предпринята попытка выявить отношение зрителей к заметно участвующему присутствию на спортивных мероприятиях представителей власти и политической элиты. Результаты ответов респондентов на этот вопрос показывают, что 24 % опрошенных активно-положительно относятся к представителям властных структур, посещающих спортивные мероприятия, полагая, что это приносит позитивный результат,

Среди участников опроса 23% респондентов положительно относятся к официальным представителям власти, считая их присутствие на значимых спортивных мероприятиях, как определенную обязанность перед народом, 34 % участников опроса высказывают к власти нейтральное отношение, и лишь 19 % негативны в своих отношениях к представителям власти, считая их присутствие на стадионе во время футбольных матчей показухой

Данные, полученные на этот вопрос также можно сравнить с результатами других опросов, часто проводимых многочисленными агентствами по изучению общественного мнения. Однако, даже без тщательного сопоставления результатов различных опросов можно с большой долей уверенности предположить, что спорт и массовые спортивные мероприятия это то место приложения усилий политиков, результатом которых будет подъем престижа и популярности как власти в целом, так и имиджа её отдельных представителей в частности.

Подводя итоги проведенного исследования по воздействию средств маркетинга на зрителей спортивных мероприятий, необходимо отметить, что данное исследование одно из первых в отечественной социально-психологической практике изучения рекламы в спорте. Руководителям предприятий и специалистам служб маркетинга, планируя маркетинговый бюджет своих компаний и ставя не первый план эффективность вкладываемых средств, необходимо более конкретно и научно обоснованно представлять возможности спорта как сферы формирования потребительских предпочтений населения. Обобщая полученные в ходе исследования данные, можно сформулировать следующие выводы:

1. Среди представителей различных возрастных групп населения, наибольший интерес к посещению футбольных матчей с участием команды «Зенит», проявляют люди в возрасте 25–40 лет.

2. Выявлен «остаточный эффект» рекламы, при котором потребители воспроизводят ранее увиденный и запечатленный образ рекламы с дальнейшим его отсутствием при проведении повторяющихся событий, в частности на регулярных спортивных мероприятиях.

3. При осуществлении масштабных рекламных акций необходимо учитывать «эффект переноса» образа от ранее воспринятой респондентом рекламной информации с одних рекламных носителей, в частности с экранов телевизоров, с уличной рекламы и др., на другие, например, на рекламу на стадионах, где данная рекламная информация в момент проведения подобных рекламных акций может быть не представлена.

4. В связи с сильными положительными эмоциями зрителей на спортивных мероприятиях есть основания утверждать о значительном увеличении эффективности восприятия рекламы на потребителей, являющихся спортивными болельщиками.

5. Спортивные болельщики позитивно относятся к присутствию на спортивных мероприятиях представителей власти и политической элиты, что подтверждает высокий социальный престиж спорта, дающий тем самым возможность повышения престижа и популярности политическим деятелям.

Литература:

1. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. – М.: Academ, 1995. – 144 с.
2. Серегина Т.К., Л.М. Титкова. Реклама в бизнесе. Учебное пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996. – 112 с.
3. Усов В.В. Основы торговой рекламы. – М.: Экономика, 1976. – 237 с.
4. Хопкинс Т. Искусство торговать. – СПб.: Изд-во «ЛИТЕРА», 1996. – 256 с.
5. Шустер О.С. Средства массовой информации и спорт. – СПб.: СПбГАФК, 1998. – 121 с.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СПРОС ПЕТЕРБУРЖЦЕВ НА ФИЗИЧЕСКУЮ КУЛЬТУРУ И СПОРТ

Коваленя В.И.

спортивный менеджер, соискатель кафедры психологии СПбГАФК им. П.Ф.Лесгафта

Основной задачей данного исследования явилось установление степени взаимосвязи социально-демографических условий, информационной и материальной обеспеченности, семейных традиций в отношении спорта, профессии, пола и возраста на показатель потребности различных категорий населения

Сант- Петербурга на физическую культуру и на реальную частоту занятий ею.

Все показатели были получены с помощью специально составленной анкеты. Для установления взаимосвязи использовался критерий χ^2 для четырехпольных таблиц. В таблице -1 отражены взаимосвязи.

Таблица 1
Уровни взаимосвязи социально-демографических условий с показателями спроса на физическую культуру

| Условия | Потребности в ФК | Частота занятий ФК |
|-------------------|------------------|--------------------|
| Информационные | 0,01 | 0,05 |
| Материальные | - | - |
| Семейные традиции | 0,05 | 0,05 |
| Образование | 0,01 | 0,05 |
| Пол | 0,05 | 0,05 |
| Возраст | - | - |

Петербуржцы читающие статьи о физической культуре и спорте, а также чаще смотрящие спортивные соревнования по телевизору петербуржцы испытывают наибольшие потребности в занятиях этими видами деятельности и чаще, чем информационно необеспеченные жители города занимаются ими.

Условие материальной обеспеченности проявляется в том, что оно не является фактором ни для формирования потребности заниматься спортом, ни для реальных занятий.

Фактор семейных традиций проявляется в следующем: если семья спортивная и родители занимались или занимаются физической культурой и спортом, то и их дети склонны к таким занятиям: они испытывают в этом потребность и реально занимаются.

Петербуржцы имеющие высшее образование испытывают значительно в большей степени потребность заниматься физической культурой и спортом, а также из их числа значительно больше занимающихся.

У женщин достоверно выше потребность заниматься спортом, а у мужчин - реальная частота занятий.

Фактор возраста проявляется в том, что горожане молодого возраста (до 21-го года) физической культурой и спортом занимаются чаще, чем петербуржцы более старшего возраста.

Возникает вопрос о влиянии социально-демографических условий на степень реализации потребности в занятиях физической культурой и спортом. Для этого, осуществлялось сравнение коэффициентов сопряженности (χ^2) у различных групп населения между показателями потребности и реальной частоты занятий физической культурой (Таблица - 2).

Таблица 2
Коэффициенты сопряженности потребности и реальной частоты занятий ФК у различных социально-демографических групп

| Социально-демографические условия | | |
|-----------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Информационные: | обеспеченные - 3,88 | необеспеченные - 2,11 |
| Материальные: | обеспеченные - 2,34 | необеспеченные - 2,22 |
| Семейные традиции: | спортивные - 4,08 | неспортивные - 3,15 |
| Образование: | высшее - 3,91 | не высшее - 2,89 |
| Пол: | женщины - 2,35 | мужчины - 2,21 |
| Возраст: | до 21-го года - 3,43 | старше 21-го года - 2,13 |

*)**Пояснение:** значения χ^2 , при которых вероятность допустимой ошибки не превышает 0,05 должно быть не менее 3,84.

Из таблицы можно сделать вывод о том, что сформированные потребности петербуржцев в занятиях физической культурой и спортом значительно чаще реализуются в зависимости от: информационной обеспеченности (используют ли они средства массовой информации); семейных традиций относительно спорта (дети, родители которых занимались спортом значительно чаще реализуют свои соответствующие потребности) и от образования (образованные чаще реализуют эти потребности).

К числу психологических условий отнесены мотивы, связанные с физической культурой. Психологические условия оказывают определенное влияние на спрос петербуржцев в сфере физической культуры и спорта: выраженную потребность в занятиях обнаруживают лишь те горожане, которые ориентированы на соревновательные достижения в спорте и на улучшение здоровья, а также те, которые также мотивированы на физическое развитие и атлетизм.

Литература:

- 1.Мяконьков В.Б .Социально-психол. аспекты маркетинга в спортивном бизнесе\\Лекция для студ.АФК.-СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта,1997.-25с.
- 2.Баркан Д.И. Маркетинг для всех. –Л.:Информпресс,1991. – 256 с.

ПСИХОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ В СЕМЬЕ И В ШКОЛЕ:

ПРОБЛЕМА ШКОЛЬНОЙ НЕУСПЕВАЕМОСТИ В СВЕТЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Станиславская И.Г

канд. психол.наук, доцент кафедры психологии

СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта

Монина Г.Б.

соискатель кафедры психологии

СПб ГАФК им.П.Ф.Лесгафта

Проблема школьной неуспеваемости - одна из актуальных психолого-педагогических и акмеологических проблем, которая в той или иной степени волнует каждого взрослого: педагогов, психологов, родителей. Педагогическая акмеология рассматривает данную проблему через призму тех педагогических и психологических способов и методических средств, с помощью которых возможно превращение неуспевающего школьника в успевающего и удовлетворенного процессом своего учения в школе.

Программы школьного обучения усложняются с каждым годом, ориентируясь на данные о опережающем развитии наших детей. Однако, несмотря на высокий уровень развития школьников, результаты обучения все меньше и меньше удовлетворяют и специалистов, и родителей. Начиная с 60-х годов, количество трудностей в обучении детей неуклонно возрастало. Ныне даже в начальных классах общеобразовательной школы от 15 до 40 % школьников испытывают затруднения в учебе по тем или иным причинам. То есть каждый третий учащийся 1-3 классов – неуспевающий! А для 50 % неуспевающих детей характерна задержка психического развития.

Исторически школьная неуспеваемость в педагогике трактовалась либо, как результат отсутствия у учащихся “врожденных способностей” (биогенетический подход), либо как следствие влияния “неблагоприятной среды” (социогенетический подход).

Боденко Б.Н. в своей работе “Анализ психологических предпосылок неуспеваемости и способы ее коррекции на начальном

этапе обучения” (М., 1989) предлагает следующую периодизацию решения проблемы неуспеваемости:

В 20-30-е годы в работах советских ученых, посвященных вопросу неуспеваемости школьников, прослеживалась ее связь с таким, например, фактором, как социальное происхождение родителей. Считалось, что дети прачки или дворника должны учиться хуже, чем дети инженера или учителя.

В 40-50-е годы важнейшей причиной неуспеваемости считались “недостатки” самого процесса обучения. В решении проблемы подчеркивалось значение уровня педагогического мастерства и роль методической подготовленности учителя.

Особенностью 60-70-х годов являлось усиление внимания психологов к личности учащегося, к сформированности его как субъекта обучения и воспитания. К объяснению неуспеваемости школьников стали привлекаться социально-психологические знания и методы исследования школьного коллектива и личности учителя.

В работах 80-х годов в качестве причин неуспеваемости указывались нарушения основных компонентов психологической структуры учебной деятельности - мотивационного, целевого, операционального. В 90-х годах возникла педагогическая акмология, рассматривающая процесс учения в терминах успеха или неудачи, достижения возможных высот в процессе учения на основе одаренности и способностей школьников.

В настоящее время в анализе вышеуказанной проблемы доминирует комплексный синтетический подход. Среди причин школьной неуспеваемости указываются слабое интеллектуальное развитие детей, недостатки их мышления, низкая обучаемость, слабое здоровье, низкая работоспособность, недостатки преподавания, несовершенство учебных пособий, педагогическая запущенность детей, отсутствие мотивации к обучению, неблагоприятная семейная ситуация, вредные привычки школьников и множество других причин.

Одной из основных причин неуспеваемости является несоответствие уровня развития интеллектуальной сферы ребенка и традиционной системы обучения в школе. Ежегодное усложнение школьных программ, которые далеко не всегда ориентированы на интеллектуальные возможности школьников, диктует необходимость более интенсивного обучения. А это, в свою очередь, лишает педагога возможности учесть индивидуальные особенности каждого ребенка, приводит к обезличке индивидуальности школьника и “поточному” методу обучения. Этому способствует низкая мотивация к качественному преподаванию у учителей,

получающих мизерную зарплату и незаинтересованных в творческом отношении к своему учительскому делу. Времена энтузиастов-педагогов, педагогов-новаторов, мастеров педагогического искусства, какими были в свое время Макаренко, Шаталов, Сухомлинский и др., прошли и вряд ли вновь скоро настанут. Однако, педагогическая акмеология, как наука о высших достижениях в педагогической деятельности, утверждает, что проблема школьной неуспеваемости может быть успешно решена педагогами, владеющими современными психопедагогическими и акмеологическими технологиями образовательной и воспитательной деятельности (Ю.А.Гагин, 2000).

Часто меняющиеся программы по различным школьным дисциплинам не всегда способствуют и налаживанию межпредметных связей. Кроме того, высокая интенсивность учебного процесса не дает возможности закрепить пройденный материал и перевести полученные знания в устойчивый навык.

Возродившийся в последние годы интерес к высшему образованию диктует необходимость получения достойного среднего образования. Поставленные перед этой проблемой родители стремятся во что бы то ни стало определить ребенка в престижные школы, лицеи, гимназии. Однако при этом далеко не всегда адекватно оцениваются возможности самого ребенка и последствия будущих школьных перегрузок.

В результате дети уже в начальной школе не успевают по нескольким предметам, родители вынуждены нанимать многочисленных репетиторов, что, к сожалению, не всегда ведет к улучшению успеваемости. Кое-кто из детей привыкает к приходящим к ним домой учителям как к своеобразным “костылям” и уже не желает учиться сам. Итог - учащиеся сейчас объявляющие “требуется учитель для выполнения домашних заданий в 1 классе”.

У других ребят резко падает самооценка, так как они осознают, что “если я не могу учиться сам, значит, я хуже, глупее других...” В некоторых же семьях ухудшаются детско-родительские отношения, так как мамы и папы, вынужденные много лет подряд платить огромные деньги репетиторам, попрекают детей затраченными средствами. В этом случае особенно, если сын или дочь - подростки, семейный конфликт нередко завершается побегом школьника из родного дома.

В настоящее время все чаще и чаще к психологу обращаются родители, которые недовольны установившимися взаимоотношениями со своими детьми - школьниками. Как правило, одной из причин конфликта с детьми мамы и папы называют отказ их детей от учебы, нежелание детей посещать школу. Родители обвиняют

своего ребенка в том, что он плохо учится (хотя существуют и объективные причины неуспеваемости), забывая при этом, что школьная неуспеваемость - прежде всего травма для самого ребенка. Ведь нет ни одного психически здорового школьника, который бы специально хотел плохо учиться. Когда же мечты об успешном обучении, разбиваются о первые двойки и попреки родителей, у ребенка пропадает желание учиться, он отказывается посещать школу, и как следствие, - возникают различного рода деформации в развитии личности школьника.

Неуспевающие дети ищут группу людей, для которых они окажутся значимыми. Чаще всего - это компания подростков во дворе, в подъезде. Курение в компании таких зже неудачников в учебе - это лишь преамбула к дальнейшему приобретению вредных привычек и погружению в дворовое общество трудных школьников. Таким образом, неудивительно, а закономерно, что проблема школьной неуспеваемости напрямую связана с такими актуальными для нашего времени проблемами, как наркомания и рост преступности среди подростков и молодежи.

В настоящее время на многих конференциях, семинарах все чаще и чаще поднимается вопрос о внедрении личностно-ориентированной модели взаимодействия с детьми, о комплексном подходе специалистов к обучению и воспитанию школьников, который подразумевает тесный контакт многих специалистов. Все понимают, что педагоги, психологи, медицинские работники, логопеды и дефектологи должны сотрудничать и решать совместно задачу обучения и воспитания ребенка в школе.

Но от понимания до реальных дел - дистанция огромного размера. Умные речи и научные слова ученых, выступающих на конференциях, остаются словами, исчезают в воздухе как дым. Чиновники образования поддакивают ученым, но ничего полезного предпринять не могут. Возникает порочный круг, выйти из которого неуспевающий школьник самостоятельно не может. Необходим акмеологический индивидуальный подход к каждому неуспевающему школьнику с позиций семейного воспитания.

Как показывает практика, такой подход к каждому ребенку не всегда возможен в переполненных классах и из-за колоссальных нагрузок учителей, однако он необходим для того, чтобы со всех сторон взглянуть на проблему и выявить иерархию причин, которые ведут к неуспеваемости. Наш опыт показывает, что если причины неудач ребенка вовремя выявить и провести необходимое их ранжирование по степени значимости с точки зрения специалистов по коррекционной работе, то это будет реальным

шагом психологической помощи неуспевающему школьнику, который почувствует уверенность в своих силах.

Если же причины неуспеваемости не установить своевременно и не ранжировать по степени значимости, то неуспеваемость может приобрести хроническую форму, превратившись из неуспеваемости по одному предмету в общую неуспеваемость, а, главное, повлечет за собой внутренний конфликт ребенка и обострение межличностных отношений с родителями, педагогами и со сверстниками.

К сожалению, осуществление комплексного подхода специалистов к обучению и воспитанию ребенка может оказаться малоэффективным, если к работе не будут подключены родители. Причем, работа с семьей предполагает двустороннее сотрудничество: педагоги и психолог могут узнать от родителей о семейной культуре, о сильных и слабых сторонах ребенка, о его личностных особенностях. Все это позволит осуществить индивидуальный подход при его обучении и воспитании. Родители же, общаясь с педагогами, могут узнать об особенностях восприятия ребенком учебного материала в классе, о его взаимодействии с учителями и сверстниками. Это поможет устанавливать адекватные требования к ребенку и тем самым способствует нормализации детско-родительских отношений.

Как показывает практика, подчас причиной школьной неуспеваемости становятся не интеллектуальные способности детей, не недостатки преподавания, а так называемая “школьная тревожность” (терминология Филлипса), спровоцированная завышенными требованиями родителей к ребенку, учебными перегрузками, неудовлетворительными взаимоотношениями в семье.

Принято считать, что «школьная тревожность» возникает вследствие столкновения ребенка с требованиями обучения и кажущейся невозможностью им соответствовать. Причем, большинство первоклассников переживает не из-за плохих отметок, а из-за угрозы испортить отношения с учителями, родителями, сверстниками. Как считает Прихожан А.М. (1995), за последние 10 лет количество тревожных детей младшего школьного возраста увеличилось в несколько раз. Тревожность стала более глубинной и личностной, изменились формы ее проявления.

Школьный психотерапевт Захаров А.И. считает, что тревожность в младшем школьном возрасте еще не является устойчивой чертой характера и при проведении соответствующей психолого-педагогической коррекции относительно обратима. Эффективность же подобной коррекционной работы значительно увеличится, если к ней будут подключены родители.

Совместные усилия педагогов, психолога, родителей, направленные на снижение уровня тревожности ребенка, чаще всего способствуют установлению адекватных и непротиворечивых требований к нему, повышению его самооценки. А это, в свою очередь, ведет к повышению успеваемости.

Литература:

1. Мурачковский Н.И. – Как предупредить неуспеваемость школьников. Минск, 1977
2. Психологические проблемы неуспеваемости школьников. - под ред. Менчинской Н.А., М., 1971.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗА ПАРТНЕРА ДЛЯ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ

Станиславская И.Г.

канд. психол. наук, доцент кафедры психологии СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта

Захарова М.В.

аспирант кафедры психологии СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта.

Проведенный нами анализ сложившейся сегодня социальной ситуации свидетельствует о том, что преобладавший в российском обществе в течение десятков лет идеологический уклад жизни создал воспитательную систему, основой которой служит невыделенность и социально-психологическая приниженность личностного потенциала человека как субъекта и объекта семейной жизни. От прочности семьи зависит прочность государства и процветание нации.

В результате коммунистической эпохи в нашем обществе сформировался индивид, полностью растворенный своим сознанием в нашем социуме, признающий верховность общества над собой без права определять свою судьбу и собственную жизнь. Внутренний протест такого индивида выражается в полном противопоставлении себя обществу, в бандитизме снизу доверху, в коррупции власти, разрушении традиционных духовных ценностей семьи и в других хорошо нам известных бедах с человеческим фактором в России. Гибель подлодки «Курск» и нынешний ажиотаж по поднятию тел погибших моряков - яркая иллюстрация нашего стремления почувствовать себя людьми в своем утратившем в XX веке духовность обществе.

Сегодня внешняя правовая регламентация жизни и поведения людей в России наращивает новую легитимную силу, но прежняя директивность общественных требований к невилировке личности уже утратила свою силу, а внутренний контроль и самосознание людей начали развиваться, хотя выражены еще слабо, что приводит к хаосу внутри личности. Отказ от самостоятельности ради привычного общинного чувства коллективизма, способствует развитию личностной пассивности, что стало своего рода психологической защитой, удобной ширмой от ухода от ответственности, что и привело человека к определенному типу поведения, что не могло не сказаться на психологических особенностях семейных отношений.

При этом следует учитывать, что возрождение и развитие капитализма в России происходит болезненно и существенно отличается в социально-психологическом плане от западных стран. Это в первую очередь сказывается на изменении семейной структуры. Экономические и социальные изменения в России также внесли свою корректировку в семейную сферу.

Стабилизация семейных отношений – одна из важнейших задач практической психологии. Наиболее оптимальный путь стабилизации семьи связан с организацией системы психологического консультирования супружеских пар как в момент их образования, так и в процессе кризисных периодов семейной жизни. Знание особенностей формирования образа своего избранника для семейных отношений является важным элементом социально-психологической подготовки профессионалов в работе семейных консультаций. Следовательно, необходимы исследования субъектов семейных отношений их психологии развития и особенностей формирования личности с учетом сформированности образа партнера.

В психологии межличностного общения существенное место занимает изучение феноменов симпатии и эмпатии. Условия, определяющие появление симпатии и антипатии, факторы, обуславливающие выбор партнера по общению, возникновение в процессе взаимодействия сил притяжения и отталкивания – весь круг этих проблем широко исследуется в отечественной и зарубежной психологии. Накоплен обширный эмпирический материал в работах по восприятию человека человеком и проявлениям эмпатии - эмоциональному вчувствованию партнеров в друг друга.

Практическая значимость изучения образа партнера противоположного пола в семейных отношениях универсальна, т.к. нет области человеческой деятельности, где не функционировали бы

подобные образы как модели семейного поведения. Огромная практическая значимость в изучении данной проблемы связана с психолого-коррекционной практикой. Здесь образы «значимых других» выступают и как диагностический инструмент познания "неосознаваемого психического" человека, и как средство личностной коррекции.

Переживания травмирующего опыта в семейной жизни приводят человека не только к личностной драме, но и к изменению общественных отношений. В данном исследовании мы вынуждены выйти за пределы изучения индивида и рассмотреть его как элемент системы. Такой системой является семья. В данной статье мы рассмотрим лишь один показатель формирования образа партнера для семейных отношений – самооценку партнеров (супругов).

В исследовании приняли участие 400 семейных пар, из них 150 пар, имеющие стаж совместной семейной жизни более 10 лет. В исследовании были выделены три группы семей: 1- стабильные, 2 – проблемные, 3 – нестабильные. По данным эксперимента можно отметить, что в полной мере осознание взаимоотношений произошло у пар 1 и 3 групп. Исследование показало, что обе группы семей вполне адекватно оценивают сложившиеся у них семейные отношения. Затруднения в развитии супружеских отношений, вызванные, среди прочих причин, психологической и моральной незрелостью вступающих в брак, не всегда адекватно осознаются супругами. Зачастую отношения, находящиеся в стадии становления, субъективно воспринимаются как прекращающиеся, что побуждает часть молодых семей принимать необоснованное решение о разрыве супружеских отношений.

Для диагностики семейных пар и разделение их на группы, была использована модифицированная методика диагностики супружеских отношений - Левкович В.И., Зуськовой О.Э.. В процессе исследования давалась характеристика потребностных сфер супругов, сочетания и степени удовлетворения ведущих потребностей в данной семейной паре. Анализировалась конфликтность в данной семейной паре: частота конфликтов, причины вызывающие их, способы их разрешения, а также самооценка, оценка партнера и уровень ожидания обоих партнеров.

Высокая взаимная оценка партнеров независимо от уровня ожиданий и самооценки обоих супругов свидетельствует о позитивной направленности их взаимоотношений. При этом не исключаются и негативные оценки партнеров в отдельных сферах взаимодействия, но это не влияет на высокий уровень обобщенных оценок партнеров, что говорит о конструктивном решении конфликтов в данной паре.

Низкий уровень взаимных оценок при наличии высокого уровня ожиданий в сочетании с низким уровнем самооценки приводит к распаду семейных отношений. Низкая самооценка одного из партнеров, т.е. признание самого себя плохим супругом, может быть связана не с отрицанием для себя удачной семейной жизни вообще, а внутренней дисгармонией.

Изучение самооценки в контексте семейных отношений приобретает непосредственное значение для таких теоретических проблем психологической науки как, психология сознания, самопознания, резервные возможности в регуляции и коррекции самосознания, а так же и коррекции межличностных отношений в семье.

Литература:

1.Кутсар Д. Оценка и самооценка. Сравнительный анализ вступающих в брак, разводящихся и супружеских пар: Исследования по качеству брака. Тарту, 1982. С. 42-56.

2.Левкович В. И., Зуськова О.Э. Социально-психологический подход изучению супружеских конфл. \ \ Психол.журнал, 1985, Т.6. -№ 3. -с.126-137.

О ПОДГОТОВКЕ ДОМАШНИХ МЕНЕДЖЕРОВ, ГУВЕРНЕРОВ И БЕБИСИТЕРОВ ДЛЯ СЕМЕЙНОГО ВОСПИТАНИЯ В ВАЛЕОЛОГИЧЕСКОМ ДУХЕ

Газизова Л.Б. , Газизова С.Ш. –
преподаватели учебного центра
«Аркаим» (Уфа), члены БПА.

В древней Греции существовала система воспитания, основанная на гармоничном развитии всех способностей человека, всех сфер человеческой личности - разума, души и тела. Поговорка «в здоровом теле - здоровый дух» лаконично формулирует нравственно-эстетический идеал античности. К примеру, стать членом Пифагорейского союза мог лишь тот, кто прошел пятнадцатилетний цикл обучения, из которых первый год он подвергался испытанию молчанием. При этом юноши и девушки изучали грамматику, литературу, ораторику, музыку - и все это в сочетании с регулярными физическими упражнениями. Впрочем, чисто «физическими» их называть нельзя - образование в древней Элладе было сакральным, т.е. ориентированным на духовно-религиозные ценности и было доступным далеко не каждому даже свободному гражданину полиса.

Аналогичной валеологической направленностью отличались и древнеримские «термы» - «общественные бани» с бас-

сейнами, ванными и парильнями. Здесь же имелись и богатые библиотеки, галереи для дружеских встреч и симпозиумов - философских диспутов в сочетании с легкой трапезой. При этом участники симпозиумов не стояли, не сидели, а возлежали на специальных ложах в наиболее удобной для них позе.

В наши дни принцип единения в человеке внешней и внутренней красоты (калокагатия) в той или иной форме возрождается в некоторых (как правило, частных) школах-лицеях. В программу физкультурных ВУЗов включена новая дисциплина - валеология (от лат. *vale* - «здоровствовать», «быть здоровым»). Валеология - наука о закономерностях проявления, механизмах и способах укрепления и сохранения главной общечеловеческой ценности - здоровья человека. Эта содружественная медицине наука призвана научить современного россиянина не просто сохранять свое здоровье, а самому моделировать здоровый образ и зоровый стиль жизни, целенаправленно строить свою жизнь так, чтобы оградить себя от вредных привычек, чрезмерных и непргнозируемых стрессов, раковых болезней и преждевременной смерти. Ведь здоровье человека - это не только отсутствие болезней или физических дефектов, но и психологическое и социальное благополучие, что не требует комментариев.

Проблема здоровья охватывает все аспекты сознательной жизни современного человека - интеллектуальные, физические, нравственные, эстетические, религиозные, карьеристские и экзистенциальные и др. в их сочетании и взаимпроникновении. Политики все чаще обращаются к этой теме в своих выступлениях в печати и на собраниях депутатов Думы. Излишне говорить, насколько важна проблема моделирования здоровья для граждан современной России, численность населения которой ощутимо сокращается, а заболеваемость - возрастает. В Санкт-Петербурге, например, в 2000 году на 13 родившихся в день приходилось 17 умерших. Из-за халатности властей в отношении к здоровью населения за последнее десятилетие зримо постарело население России, а его численность продолжает сокращаться в среднем на 700-800 тысяч человек в год.

Эти тенденции прежде всего характерны для населения урбанизированных городов России, что ставит валеологию в один ряд с национальной идеей сохранения здоровья народов, населяющих Россию. Холод и голод в связи с недостатками энергоснабжения и питания уже стали национальным бедствием для сотен тысяч россиян, оставшихся без крова в связи со стихийными бедствиями, для переселенцев из зон военных действий в Чечне и др.

Но даже в относительно благополучных городах страны, пока, к сожалению, россияне мало что делают для укрепления своего физического и духовного здоровья. Эпизодические посещения церкви, сауны или тренажерных залов, столь привлекательных для «новых русских», конечно же этой задачи разрешить не смогут. Бычьи шеи с массивными золотыми цепями, широкие плечи водителей мерседесов в малиновых «пинжаках» и длиннополых черных плащах, жевательная резинка во рту со сжатыми челюстями, полное отсутствие малейших признаков интеллекта во взгляде - отличительная черта разбогатевшего «совка», где бы он ни находился - в России, в Европе или в Америке. Бвандитские способы обогащения новых русских свели в могилу уже не один миллион трудоспособных мужчин в возрасте от 20 до 40 лет. Свидетельства тому - российские кладбища, усеянные свежими могилами с крестами и обелисками с портретами молодых людей ввозрасте 20-40 лет.

Потому-то и опасаются западные предприниматели устанавливать дружеские контакты с российскими коллегами, что уж больно неустойчивые нравственные принципы у русского бизнеса и бизнесменов.

С другой стороны, хорошо известно, что состоятельные люди Европы и Америки воспитание своих детей поручают именно русским гувернерам и няням-бемиситерам. Это тоже вполне понятно: многие русские из интеллигенции выгодно отличаются своей образованностью, покладитостью и здравым смыслом, компетенцией не только в определенной области знаний, но и своей устремленностью в более глубокие духовные и философские сферы бытия. На Западе спрос на образованных русских гувернеров и гувернанток огромен, - достаточно прочитать газетные объявления о работе за рубежом или поговорить с пожившими там соотечественниками.

Однако, это вовсе не означает, что получить высокооплачиваемую работу по этому педагогическому профилю может всякий, - здесь, как и в любой области, также нужны специалисты соответствующего уровня интеллектуального и нравственного развития, владеющие иностранным и литературным русским языками. Что же касается российской валеологии, то интерес к ней на Западе стремительно возрастает. В Испании, например, недавно прошел международный конгресс по валеологии, на котором с обширным докладом о проблемах валеологии выступал вице-президент БПА, доктор биологических наук, профессор Д.Н.Давиденко.

Глядя на пятидесяти-шестидесятилетних «юношей» и «девушек» из стран Запада, которые умеют сохранять молоджавый вид и свое здоровье путем валеологического стиля жизни и рационального питания, возникает впечатление, что проблем геронтологии здесь вовсе не существует: стройные, подтянутые, с живыми, излучающими оптимизм глазами, в равной мере ценящие и спорт, и литературу, и искусство - по этим признакам мы всегда, даже «со спины», можем отличить иностранцев от уныло жующих «Дирол» наших пожилых соотечественников.

Все эти обстоятельства были учтены Балтийской педагогической академией, открывшей в г. Уфе (Башкортостан) свой филиал - Учебный центр «Аркаим». Название Центра, конечно, не случайно: «имеющий уши да услышит». «Аркаим» ставит своей задачей подготовить «домашних учителей» широкого профиля для работы за границей - «валеокультурологов», владеющих всеми составляющими этой синтетической, многоуровневой науки. В их числе: культуроведение и эстетика, русский язык и культура речи, религиоведение и иностранные языки, духовная культура народов России, практическая психология и, конечно, валеология (включая элементы современной медицины и оказания скорой медицинской помощи, нетрадиционные методы целительства, обучение элементарным приемам техники самообороны).

Системный подход в воспитании гармонично развитого человека, дополняемый анализом востребованности профессий на рынке труда, несомненно, поможет выпускникам Центра «Аркаим» быстро занять свою «гувернерскую нишу» в Америке и странах развитых странах Западной Европы.

Кстати, подобная подготовка не мешает и женам наших бизнесменов-руководителей, да и самим предпринимателям, которые стремятся к коммуникабельности, к налаживанию контактов с российскими и зарубежными партнерами. И для этой категории слушателей Центр «Аркаим» также разработал свою учебную программу.

Важно заметить, что Учебный центр «Аркаим» имеет договоры с зарубежными фирмами и берет на себя трудоустройство лучших своих выпускников за границей. С целью качественной подготовки будущих специалистов в процесс образовательной деятельности вовлечены лучшие преподаватели республики Башкортостан, отличающиеся широтой эрудиции, общей образованностью, глубокими профессиональными знаниями по читаемым в Центре дисциплинам и известностью в научных кругах России, Европы и США.

Обучение в Центре «Аркаим» проводится по многим направлениям. По окончании учебы успешно сдавшие экзамены и зачеты слушатели и защитившие свою выпускную аттестационно-квалификационную работу, в зависимости от пройденных курсов и объемы выполненной учебной работы получают диплом государственного образца о получении профессионального образования с присвоением квалификации «гувернер-акмеолог», «педагог-валеолог», «домашний менеджер» (500 академ. часов) или свидетельство-сертификат о средне-специальном образовании (276 академ. часов).

Для желающих побыстрее уехать на работу за границу работают ускоренные курсы (75-95 часов) по педагогическим специальностям: «бебиситер» и «валеолог»; им также выдается документ-удостоверение о получении профессиональной подготовки с перечнем пройденных дисциплин. Слушателями нашего Центра могут стать как выпускники школ, так и лица, уже имеющие высшее образование. Обучение платное на договорной основе.

*) Учебный центр «Аркаим» расположен по адресу: 450015, г. Уфа, ул. Социалистическая, 69/1 (за Дворцом пионеров, в здании Всероссийского заочного финансово-экономического института), офис 219, тел. 51-08-39. Добро пожаловать!

ПРЕЗЕНТАЦИИ И РЕКЛАМНЫЕ СООБЩЕНИЯ:

ЗНАКОМЬТЕСЬ - НОВЫЙ ДЛЯ РОССИИ ВИД СПОРТА : «БАЛТИЙСКИЙ БИЛЬЯРД» – **НОВУС**

Ивина И.Л.

соискатель кафедры спортивных игр
СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта

Ивин В.И.

вице-президент федерации новуса
Санкт-Петербурга

Суть игры в новус. В настоящей статье обосновывается самобытность новуса, используется сравнительно-исторический и сопоставительный метод аналогии между новусом и бильярдом. Что же такое «новус»? Это настольная лузная игра, которая проводится на специальном столе 1х1м с бортиками и 4-мя круглыми лузами по углам игрового поля стола. Поверхность стола разделена разметкой на несколько зон - центральный круг и зоны вдоль бортов. Игроки, стоя у бортиков стола, производят удары кием по бите - деревянному плоскому ударному диску. Кием и

битой они целятся в круглые плоские деревянные диски размером и весом меньше биты, окрашенные в два цвета, обычно красный и черный, называемые «пешками». Бита устанавливается на плоскости стола в любую точку зоны удара, расположенной вдоль бортика, у которого стоят соревнующиеся игроки с кием. Каждый игрок забивает пешки только своего цвета. В начале игры «свои» пешки выставляются игроком у противоположного бортика стола в линию и вплотную к бортику. Расставив пешки игрок, получивший право начать игру, старается выполнить удар кием по бите с таким расчетом, чтобы она, ударив по пешкам, загнала как можно больше «своих пешек» в лузы игрового поля стола. Цель игры – первому забить битой свои пешки в любую из луз. В игре существует целый ряд ограничений и штрафов. Обычно играют вдвоем (1x1), но можно играть парами (2x2). Перед игрой, чтобы улучшить скольжение пешек по поверхности стола, её посыпают борной кислотой. Длительность игры зависит от мастерства игроков.

Бильярд – аналог для сравнения с новусом. Очень часто для того, чтобы понять сущность того или иного явления, мы ищем ближайший аналог, как объект для сравнения. Взяв на себя труд изучения новуса, мы решили провести сравнение новуса с лузным бильярдом – популярнейшим видом спорта, который по психомоторному рисунку игры во многом сходен с предметом нашего исследования – новусом. О бильярде же известно, что эта игра, так же как и шахматы, ведет свое начало с народных восточных стран, она очень древнего происхождения, а родиной бильярда, по одним источникам считается Азия; по утверждению других – Индия, по мнению третьих – Китай. Точное время появления бильярдной игры на Востоке установить невозможно. На Тайване и сейчас продается народная игра "Тайваньский бильярд", представляющая собой пластмассовую столешницу размером 80x80 см с бортами. В углах стола в разрезе бортов находятся лузы. Игроки в эту игру пластмассовыми шашечками, ударяя по ним щелчком указательного пальца.

Надо полагать, что в Европе первые бильярды были ввезены из Китая XV-XVI веках голландскими купцами. В XV – начале XVI века популярность бильярда была уже настолько высока, что великий Шекспир в пьесе "Антоний и Клеопатра" (акт II, сц. 5) допускает анахронизм, говоря, что Клеопатра играла в бильярд со своим евнухом Мардьяном. Во Франции, при Людовике XIII, во дворце Фонтенбло был устроен бильярдный зал, сохранившийся до сих пор. В те времена игра проходила на небольших по размерам столах, в которых делалось до 10 луз.

В дальнейшем, начиная с конца XVI столетия, происходит усовершенствование бильярда. Дыры-лузы в бортах оборудуются сетчатыми карманами, причем число их последовательно уменьшается до 6 луз. Борт стола научились подбивать шерстью, а позднее окантовывать резиной для лучшего отражения шаров. Постепенно короткая палка-молоток уступила место длинному кию, что имеется и в новусе. В этом отношении новус сходен с бильярдом. В России с самого начала развитие бильярда шло автономно. Бильярд у нас появился благодаря Петру Первому, привезшему бильярд из Голландии. Вскоре все придворные, подражая монарху, обзавелись бильярдными столами. Уже в царствование Анны Иоанновны, которая сама каждый день играла с кием в руке, бильярдные столы начали устанавливать и в трактирах. С игрой в бильярд стали знакомиться все более широкие слои населения Санкт-Петербурга, Москвы и других городов царской России..

С начала 18 века бильярдные столы в России распространились повсеместно. Сначала их делали с очень широкими лузами и маленькими шарами. Однако русские игроки стремились к усложнению этой игры, стараясь не только "делать шары", но и "пытаться карамболить" по другим шарам, как во французском безлузном или «карамбольном бильярде». Остановившись на лузном бильярде, русские начали заказывать фабрикантам такие игровые столы, на которых бы бильярдный шар попадал в сетку только при очень точном ударе. Это способствовало развитию техники и мастерства игры в бильярд.

В первые годы Советской власти бильярд, по существу, был забыт как форма буржуазного развлечения. Но уже во времена НЭПа интерес к нему вновь возродился. В 1930 г. в типографии треста "Белоцерковская госпечать" появилась брошюра М. Васильева "Бильярд", изданная тиражом 5 тысяч экземпляров. В начале 30-х годов при Комитете по делам физкультуры и спорта создается первая в СССР бильярдная секция. Последний чемпионат СССР по русскому бильярду проводился в 1947 году. Финальный удар по бильярду был нанесен московской Олимпиадой 80-го года, когда партийные бонзы КПСС от спорта посчитали, что такие заведения, как бильярдные, "не достойны" быть в олимпийских городах.

Из сказанного выше видно, что истоки бильярда и новуса одни и те же - Китай и страны юго-восточной Азии. Моряки западных стран привезли в Европу безкийные лузные "азиатские" настольные игры, а изобретательные европейцы добавили к этим играм кий и создали сначала бильярд, а потом и новус. Заслуга

моряков в этом процессе кросс-культурного обмена историческими достижениями в национальных видах спорта, особенно для новуса, более чем очевидна. Аналогичный процесс мы наблюдаем в возникновении в Европе кик-боксинга и всех известных ныне в России современных видов СБЕ - современных боевых единоборств. Кстати, новус называют еще и "морским бильярдом", видимо в силу его "приспособленности" к стесненным условиям игры на судах и устойчивости пешек на поверхности игрового стола к качке.

С момента появления и по настоящее время в бильярд играют во дворцах, в домах состоятельных людей, в местах коллективного отдыха, в бильярдных клубах, в "трактирах". Причем и в наши дни, когда бильярд стал соревновательным видом спорта, зачастую границу между "любительским бильярдом" и спортивно-профессиональным бильярдом провести довольно трудно. Однако, эта грань существует, она в официальных спортивных праилах игры, с соблюдением которых организауются соренования по бильярду. Бильярдные спортивные клубы являются самым посещаемым местом, где играли в бильярд в прошлом, играют в настоящем и будут, по-видимому, играть в бильярд в будущем. Специалисты по специализации «бильярд» ныне готовят в Санкт-Петербургской государственной академии физической культуры им. П.Ф.Лесгафта физической культуры России на кафедре нетрадиционных видов спорта.

Корректность выбора бильярда в качестве аналога для сравнения с новусом очевидна. И там, и тут игра производится с помощью палки, называемого «кием», здесь и там результативным ударом считается попадание шаров и пешек в лузу. В этих сходных по характеру видах спорта игра проводится на специальном инвентаре - столе, игровое поле которого ограничено бортиками. Игроки действуют кием стоя у бортиков. Новус и бильярд суть две параллельные ветви, произрастающие от одного дерева. Однако, происхождение новуса от бильярда весьма спорно, С нашей точки зрения новоус произошел не от бильярда, а от китайских безкийных настольных лузных игр, что подтверждается не только кардинальным различием специальных терминов, характеризующих сходные удары, траектории движения и др., но и анализом истории появления и развития этих видов игр. Мы придерживаемся концепции "параллельного генезиса» этих игр, имеющих общий корень. Эти два вида спорта эволюционировали параллельно друг другу и то, что ныне они массово представлены в мире современного спорта, по-видимому, определяет и оригинальный путь, по которому новус, в отличие от бильярда,

должен завоевать популярность и свое место среди спортивных настольных игр в России. Для подтверждения сказанного выше обратимся к исторической справке о развитии новуса в странах западного мира.

История игры в новус. Известно, что эта игра впервые появилась в 1925 году в Эстонии, а в 1927 году в Латвии. Моряки, бывая в английских портах в небольших каютах, играли там в похожую игру. И тогда по эскизам, взятым из Англии, в Латвии был изготовлен первый стол. Столы для игры в новус появились в портах Вентспилса, Лиепай, Риги и Таллинна, где и начала развиваться эта игра - *новус*, как называли ее в Эстонии и - *коорона*, как называли ее в Латвии. Ныне в Санкт-Петербурге возникла первая в истории новуса городская российская федерация этой игры.

Первые столы для игры в новус, известные нам, были изготовлены в Эстонии в начале 20-х годов, стол был размером 80x80см. В эту увлекательную игру соревновались спортсмены общества "КАЛЕВ". В результате быстрого совершенствования игровой практики размеры стола были изменены и в 1929 году в Эстонии была выпущена первая промышленная партия комплектов этой игры в количестве 500 экземпляров со столами размером 100x100см, что является современным стандартом для игрового инвентаря новуса.

В первый период становления этого вида спорта происходил в Прибалтике, единые правила игры отсутствовали. По одним правилам выигрывал тот, кто за ограниченное время забивал больше пешек в лузы, по другим, - кто забивал все пешки за меньшее количество ударов. Сравнить мастерство спортсменов было невозможно. В 1932 году по инициативе эстонских любителей новуса различные варианты игры были объединены едиными правилами и впервые эти единые правила игры в новус в том же году были приняты не только в Эстонии, но и в Латвии. Издал их некто П. Тютеников - большой энтузиаст и любитель новуса, который писал, что эта игра в Латвии известна уже 5 лет, название имеет «*НОВУС*» или «*КОРОНА*», что еще раз доказывает прибалтийский адрес появления и распространения этой игры в Латвии и Эстонии.

Первые соревнования профессионалов игры в новус состоялись в Риге в 1932 год, а в 1940 году спортивные секции новуса и короны были открыты в большинстве высших учебных заведений Таллина и Риги, а также на многих крупных промышленных предприятиях этих городов.

После Великой Отечественной войны возродить новус стали энтузиасты с рижского телефонного завода **VEF**. Первая федерация новуса была образована в Латвии в 1963 году. Тогда же новус был включен в реестр национальных видов спорта СССР. Стали создаваться мужские и женские сборные команды по новусу. Звание «мастер спорта» по новусу в СССР начали присуждать с 1971 года. Отсутствие новуса в "питейных" заведениях Латвии и Эстонии во времена существования СССР можно объяснить идеологическими причинами. Но, что интересно, - в настоящее время, не стесненное «давлением сверху», разве что только требованиями налогового законодательства, новус так и не прижился в Латвии в качестве "трактирной игры", хотя такие попытки, как известно авторам, неоднократно предпринимались в Риге и Таллине. По-прежнему в новус играет молодежь и, несмотря на мощную пропаганду в средствах массовой информации баскетбола, маунтбайка, роликовых досок и других "модных" молодежных видов спорта, новус сохраняет свою популярность в странах Прибалтики. В 1980 году, по нашим данным, в секциях новуса по всей Латвии занималось около 55 тысяч человек. Его популярность возросла после обретения Латвией государственной самостоятельности. В настоящее время в Эстонии и в Латвии проводятся районные, городские, республиканские и международные соревнования по этому виду спорта. Интересно отметить, что с 1993 года игра в новус была в тройке самых популярных видов спорта Латвии, что характерно как для города, так и для сельских районов страны.

В 80-70-х годах уходящего столетия приверженцы этой увлекательной игры в Эстонии и Латвии перезвезли его через Атлантический океан на Запад и с середины 90-х годов XX века новус активно развиваться в Америке, Канаде, Англии, Германии и Израиле. Увлекаются новусом и в Австралии. Каждый год проходят международные матчи по новусу между сборными командами Латвии и Эстонии. С 1993 года по новусу начали проводятся чемпионаты мира, в которых принимают участие сборные национальные команды из всех стран, где новус получил распространение и официально признан как вид спорта. В России в новус также играют, но пока он широко не культивируется по причине слабостей его рекламы и отсутствия массового производства спортивного инвентаря для этой игры. Новус очень удобная настольная спортивная игра для дома, дачи, путешествий и пр.

В России первая секция новуса была образована в Москве в 1997 году, а первая федерация новуса, как юридическое лицо, была

создана и ныне осуществляет свою деятельность в Санкт-Петербурге в 1999 году на научно-методической базе кафедры спортивных игр СПбГАФК им. П.Ф.Лесгафта. Приглашаем всех желающих приобщиться к этой увлекательной спортивной игре. Федерация новуса Санкт-Петербурга располагается по адресу: ул.Декабристов, 35, помещение спортивного клуба в здании манежа СПбГАФК им.П.Ф.Лесгафта.

Литература:

1. **E. Pinnis.** Novuss. - R.: Avots, 1986.
2. **Latvijas novusa federacija.** Novusa speles noteikumi. Ogre., 1993.
3. **Eesti koroonaamanguliit.** Eesti spordiselts "Kalev". Koroonaamangu rahvusvahelised voistlusmaarused. Tallinn., 1995.
4. **Теория бильярдной игры.** Перевод с французского. СПб., 1847.
5. **Теория бильярдной игры.** Руководство для новичков и артистов А. И. Лемана. М., 1885.
6. **Бильярд.** Практическое пособие для правильного изучения теории и техники бильярдной игры. СПб., 1890.
7. **Гофмейстер В. И.** Биллиардный спорт. М., 1947.
8. **Кориолис Г.** Математическая теория явлений бильярдной игры. Перевод с французского. М., 1956.
9. **Иванов О.** Правила игры в бильярд. Л., 1984.
10. **Федерация новуса Санкт-Петербурга.** Правила игры в новус. СПб., 2000.

**НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА:
« VALEOMINOS » - СТИЛЬ ЖИЗНИ, НЕСУЩИЙ ЗДОРОВЬЕ !**

Чиковани М.В. -чл.БПА,
Миронов Д.А.-студент СПбГУ.

Цели программы:

"Valeominos"-

- Стиль жизни, несущий здоровье !

Реализация и претворение в жизнь идей, методов и средств, валеологии направленных на восстановление и поддержание здоровья человека (физического, психического, духовного), а так же построение гармоничных взаимосвязей со средой его обитания.

Задачи программы:

"Valeominos"—

- Стиль жизни, несущий здоровье

- Обучение и сертификация практикующих специалистов в области традиционных (этнических) систем оздоровления, народной

медицины, целительства, валеологии, психологии, экологии человека.

- Популяризация валеологических знаний и внедрение валеотехнологий в практику оздоровления населения,
- Организация структуры валеологических центров и кабинетов для консультирования по актуальным вопросам восстановления и поддержания здоровья, личностных и социальных взаимоотношений с окружающим миром, просветительской деятельности.

План реализации проекта "Valeominos"-

- Стиль жизни, несущий здоровье!

1. Популяризация

- 1.1. Создание еженедельной телевизионной передачи на канале "Петербург" под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!». Целью передачи является ознакомление широких слоев населения с методами и средствами валеологии, преодоление негативного сложившегося стереотипа о валеологии.
- 1.2. Издание газеты "Вестник Валеологии" под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!». Периодическое издание научных статей по валеологии, установочный тираж 30.000 экз., способ распространения - доставка издания в учебные и научные учреждения, медицинские и оздоровительные центры.
- 1.3. Выпуск журнала "Valeominos" под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!». Популярное издание о стиле здорового образа жизни, рассчитанное на все слои населения, установочный тираж 30.000 экземпляров, распространение через розничную сеть.
- 1.4. Промоушен в СМИ валеологии, ее идей и методов под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!».

Обоснование необходимости осуществления программы "Valeominos" –

-Стиль жизни, несущий здоровье!

Очевидно, что в современном обществе в условиях кризиса возросла потребность в методиках и средствах лечения конкретных заболеваний и поддержки здоровья человека, повышения адаптационных возможностей организма.

Человек - открытая информационная система, находящаяся в тесной взаимосвязи с окружающей средой. Здоровая и длительная

жизнь во многом зависит от степени адаптации человека в среде его обитания, а его реагирование на изменяющиеся условия в свою очередь зависят от мировоззрения, психологического статуса, и индивидуальных особенностей организма.

Среднестатистический гражданин России находится в состоянии хронического стресса, что ведет к понижению работоспособности, ухудшению здоровья, укорачиванию продолжительности жизни. В таких случаях для населения необходимо создавать условия и распространять методики и средства способные помогать человеку, преодолевать стрессовые ситуации, адаптироваться к среде и изменять ее.

Классическая медицина, разбившись на целый ряд узких специализаций, лечит пациента согласно этой специализации, забывая о лечении организма в целом.

По видимому, целесообразнее, используя опыт многих поколений традиционной народной медицины, с привлечением достижений и знаний фундаментальных наук физики, химии, биологии, экологии, психологии и педагогического потенциала ученых выработать целостную концепцию восстановления и поддержания как конкретного человека так здоровья населения в целом. Здесь представляет интерес новая отрасль: наука - валеология (об идеальном здоровье человека, человекознании) обеспечивающая целостность подхода к восстановлению и поддержанию физического и психического равновесия человека, и нации в целом, что является очень важным на современном этапе.

Валеотехнология-практическая отрасль Валеологии, занимающаяся реализацией и претворением в жизнь валеологических методов, во благо и в помощь человеку.

Валеология и валеотехнология занимаются изучением основ надежности здоровья человека (биосистемы) и выработкой практических рекомендаций по их оптимизации. Особенностью этих направлений является целостный подход к проблеме здоровья и преимущественная ориентация на информационно - энергетический аспект этой проблемы.

Валеолог не только восстанавливает нарушенную гармонию в организме человека, но и обучает пациента различным приемам профилактики возможных нарушений и методам самосовершенствования, пригодным для этого человека, передает человеку целые массивы информации, обучает приемам перестройки организма, раскрывает перед человеком его возможности в восстановлении и поддержании собственного здоровья при помощи естественных методов и традиционных систем оздоровления.

Программа "Valeominos"-

Стиль жизни, несущий здоровье! предполагает создание стройной системы рынка валеологических услуг и валеотехнологий, во благо каждому человеку, для систематизации знаний о здоровье, способах его восстановления и поддержания.

1.Проведение международного конгресса по валеологии, под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!», в Санкт-Петербурге один раз в три года.

Цель: Обмен информацией о новых достижениях, открытиях в области валеологии за истекший период.

3.Проведение «Фестиваля здоровья», под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье », в С Петербурге один раз в год. Цель: привлечение широких масс населения к здоровому образу жизни и ознакомление с сетью валеологических центров.

4.Обучение и сертификация специалистов-валеологов на базе научных учреждений и ВУЗов России.

5.Создание сети валеологических центров, под девизом «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье », в России и за рубежом.

5. Создание единой международной информационной сети валеологии под девизом: «Valeominos - стиль жизни, несущий здоровье!».

***) Редакция «Вестника БПА» просит его авторов, подписчиков и читателей выразить свое отношение к вышепредставленной программе. Отзывы, пожелания и рекомендации направлять по адресу редакции (см.стр.2 обложки).**

НОВЫЕ КНИГИ ПО ПСИХОЛОГИИ СПОРТА:

Минин И.В. – канд.психол.наук, чл.БПА.

Издательство "Центр карьеры" (СПб,Наб.р.Мойки,108.) специализирующееся на книгах по спортивной тематике, выпустило в 1999 году новые книги по психологии спорта:

Стамбулова Н.Б. Психология спортивной карьеры. Учебное пособие. – СПб.: Центр карьеры, 1999. – 368 с.

:

Данная книга является научно-популярным изложением содержания докторской диссертации автора, успешно защищенной им в 1999 году по специальности 19.00.13 - психология развития. акмеология. Книга имеет авторское посвящение на 3-ей странице: «Посвящаю эту книгу 100-летию со дня рождения моего учителя - профессора Авксентия Цезаревича Пуни, одного из основателей отечественной психологии спорта».

Отметим, что проф. А.Ц.Пуни был также основателем первого учебного курса по психологии спорта для студентов в ГДОИФК им.П.Ф.Лесгафта (1952). Ныне его именем названа основанная им же в Институте Лесгафта в 1948 году кафедра психологи, где училась в аспирантуре и докторантуре Н.Б.Самбулова. Ниже приводим сведения об авторе и содержании её книги.

Самбулова Наталья Борисовна - доктор психологических наук, член-корр. Международной Академии психологических Наук, профессор кафедры психологии им.А.Ц.Пуни Академии физической культуры им. П.Ф.Лесгафта. Она член Директората Европейской Федерации психологии спорта, заместитель главного редактора Европейского ежегодника по психологии спорта. Участник всех крупнейших конгрессов по спортивной психологии последнего десятилетия. Выступала с лекциями в США, Англии, Германии, Финляндии, Швеции, Норвегии, Голландии, Греции, Португалии, Израиле, Литве, Венгрии, Польше. Научный консультант «Центра карьеры». Консультирует фигуристов сборной команды России. Автор более 100 работ по психологии физического воспитания и спорта. В прошлом Н.Б.Самбулова член национальной сборной команды России по фигурному катанию, мастер спорта СССР. На кафедре психологии им.А.Ц.Пуни она читает лекционные курсы по психологии физического воспитания и спорта, валеологии и психологическому консультированию, проводит обширную научно-исследовательскую деятельность по проблемам психологического обеспечения спортивной деятельности, психологической подготовке спортсменов к соревнованиям.

В книге проф. Н.Б.Самбуловой представлен оригинальный авторский курс современной психологии спорта, построенный с позиций спортивной карьеры спортсмена. Автором подробно и на большом фактическом материале рассматриваются различные психологические модели и описания спортивной карьеры, а также система психологического сопровождения подготовки спортсмена к соревнованиям, начиная с первых шагов в спорте и заканчивая

уходом из спорта и переходом к другой карьере в избранной профессиональной деятельности. В книге подробно анализируются психотехнологии и современные методы психологической помощи спортсмену с обсуждением их эффективности. Данная книга является прекрасным учебным пособием для студентов, магистрантов, аспирантов и докторантов, обучающихся в физкультурных вузах на факультетах физического воспитания в университетах, она является эффективным методическим подспорьем для тренеров, спортивных психологов и руководителей спортивных команд и клубов, пользуется популярностью у спортивных специалистов разных видов спорта. О возможностях приобретения данной книги см. ниже.

Ангерлейдер С.. В поисках успеха (уроки побед).

Перевод с английского. – СПб.: Центр карьеры, 1999. – 192 с.

Издательство "Центр карьеры", специализирующееся на книгах по спортивной тематике, выпустило в 1999 году русский перевод книги известного американского спортивного психолога Стивена Ангерлейдера «В поисках успеха (Уроки побед)», издание которой, переводе на русский язык и научном редактировании проф. Н.Б.Самбулова принимала самое активное участие непосредственно в США как консультант "Центра карьеры". Ниже приводим сведения об авторе и содержании его книги.

Стивен Ангерлейдер - доктор психологии, директор Корпорации Комплексных исследований в Юджине, штат Орегон (США). Специализируется в области спортивной психологии. При подготовке своей книги автор провел персональные интервью с самыми известными атлетами США, среди которых: баскетболист Мэджик Джонсон, фигурист Скотт Хамилтон, горнолыжники братья Маре, легкоатлет Питер Снелл, гимнастка Кэти Джонсон и многие другие (всего более 50 спортсменов). Все они, помимо выдающихся спортивных достижений, играли и играют заметную роль в бизнесе, культуре, политике и других областях жизни американского общества. Вышеуказанные новые книги Н.Б.Самбуловой и Стива Ангерлейдера по психологии спорта показывают новые перспективные области исследований личности спортсменов и их драматических судеб в послеспортивной жизни.

*) Заявки на указанные книги можно прислать по адресу: Россия, 192288, Санкт-Петербург, а/я 177.

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕЗИДИУМА БПА:

Президиум Балтийской Педагогической Академии объявляет конкурс научных работ за 2000 год по номинациям:

1. Теоретические исследования; 2. Прикладные и экспериментальные исследования; 3. Изобретения для психодиагностических процедур; 4. Новые методики обучения и исследования; 5. Учебники и пособия для школы и вузов;

Присуждаются дипломы 1-3 степени и денежная премия.

МАТЕРИАЛЫ НА КОНКУРС ПРИНИМАЮТСЯ ДО 1 АПРЕЛЯ 2001 г.:

Кафедра психологии СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта (БПА)

ПОЛОЖЕНИЕ

об экспертных комиссиях «Региональной общественной организации ученых
«Балтийская Педагогическая Академия»

1. Общие положения.

1.1. Экспертные комиссии БПА (в дальн. ЭК БПА) создаются в структуре БПА в соответствии с Уставом БПА (см. новую редакция Устава - Рег.№ 4143-ЮР от 30.09.1999 г. Разд. 2.2, абз. 6; разд. 2.3; абз. 4); Постановлениями Правительства РФ по лицензированию отдельных видов деятельности; Программой деятельности БПА на период 1998-2003 гг.;..Федеральным «Законом об Образовании» (Ст.2, пп. 1, 2; Ст.33, пп.8,9).

1.2. Предмет деятельности ЭК БПА - изучение и экспертная оценка авторских программ научно-педагогической и практической деятельности по психологии, валеологии, акмеологии.

1.2. Лицензиат - юридический документ, выдаваемый соискателю лицензиата - физическому или юридическому лицу, от имени БПА согласно протокольно фиксированному решению членов ЭК БПА..

1.3. Лицензиат подтверждает научную компетентность и профессиональную подготовленность его обладателя для творческой реализации авторской программы практической деятельности.

1.4. Лицензиат действителен на территории Российской Федерации, являться основанием для законного осуществления избранной профессионально-трудовой деятельности (личное предпринимательство, просветительская, научная, художественная, целительская, учебная, спортивная деятельность и другие виды деятельности);

1.5. Соискатель лицензиата - физическое или юридическое лицо, представившее необходимые документы в ЭК БПА и оплатившее услуги по осуществлению экспертной процедуры.

1.6. Владелец лицензиата обязан: нести ответственность за результаты своей профессиональной деятельности в соответствии с законодательством РФ, выполнять взятые договорные обязательства, повышать свое профессиональное мастерство.

1.7. БПА отвечает за свои обязательства по данному «Положению» перед соискателем лицензиата, но не отвечает за обязательства, принятые обладателем лицензиата перед своими клиентами.

1.8. БПА осуществляет правовую защиту лицензиата в соответствии с данным «Положением», Уставом БПА и законодательством РФ в области предпринимательской деятельности.

2. Цели деятельности ЭК БПА:

2.1. Научно-обоснованное совершенствование процедур рецензирования авторских программ для осуществления творческой деятельности специалистов и учреждений по практической психологии, валеологии, акмеологии.

2.2. Экспертная оценка и общественное признание профессиональной компетентности и профессионального мастерства соискателя лицензиата в избранном виде научно-практической деятельности.

2.3. Поощрение творческой инициативы ученых и практических работников в области методов воспитания, образования, охраны здоровья граждан России, роста национальных спортивных достижений, решения экологических проблем.

2.4. Правовая поддержка, психологическое и научно-методическое сопровождение реализации индивидуальных и коллективных авторских программ, эффективных оздоровительных психотехнологий, оригинальных научно-практических проектов творческой деятельности в области психологии, валеологии, акмеологии.

4. Задачи и формы работы ЭК БПА:

4.1. Ознакомление соискателя лицензиата со статусом лицензиата как юридического документа, подтверждающего его профессиональную компетентность и требованиями к его способностям, знаниям, и умениям с позиций экспертной процедуры для получения лицензиата.

4.2. Проведение экспертной процедуры по изучению и оценке документов и авторских программ научной и практической деятельности соискателей лицензиата;

4.3. Проведение тестирований личностных и профессионально-важных качеств соискателей лицензиата, необходимых для надлежащего и успешного осуществления авторской программы в избранном виде деятельности.

4.4. Проведение официального собеседования (экзамена) с соискателем лицензиата в форме защиты им своей авторской программы (в т.ч. при оспаривании соискателем отрицательного решения ЭК БПА);

5- Организация деятельности ЭК БПА:

5.1. Для получения лицензиата на право индивидуальной деятельности по авторской программе соискатель представляет в ЭК БПА: личное заявление; копию паспорта (прописка), документы и свидетельства об образовании (в т.ч. отзывы о своей деятельности, научные труды, свидетельства и патенты на изобретения и пр.); авторскую программу деятельности; документ (копию) квитанции об оплате работы ЭК БПА;

5.2. Для получения лицензиата на право коллективной деятельности по авторской программе организация-соискатель представляет в ЭК БПА: заявление руководителя творческого коллектива; копию свидетельства о гос. регистрации (в т.ч. в налоговых органах), копию устава организации ; авторскую программу коллективной творческой деятельности; сведения о кадровом обеспечении для реализации авторской программы; копию арендного договора; копию документа об оплате экспертной процедуры в ЭК БПА;

5.3.. Состав ЭК БПА включает ученых с ученой степенью доктора и кандидата наук. Комиссии создаются по предметному принципу: 1) Практическая психология и психопедагогика в дошкольном, школьном, вузовском образовании и менеджменте 2) валеология в образовании, здравоохранении, целительстве; 3) акмеология в образовании, в физическом воспитании, спорте и туризме.

5.4. Состав ЭК БПА формируется Президиумом БПА из числа авторитетных ученых, включает 5-6 экспертов с ученой степенью кандидата и доктора наук. Председателем ЭК БПА является доктор наук по профилю комиссии.

5.5. Члены ЭК БПА и их председатели назначаются приказом президента БПА. на срок до 5 лет по личным заявлениям ученых, являющиеся членами БПА.

5.6. Оплата стоимости экспертной процедуры и работы членов ЭК БПА осуществляется через бухгалтерию БПА на договорной основе;

5.5. Лицензиат оформляется и выдается на основе протоколно фиксированного решения ЭК БПА с учетом экспертного заключения по результатам тестирований и программе деятельности соискателя, экспертных оценок представленных соискателем лицензиата в ЭК БПА документов.

5.6. В своей работе ЭК БПА опирается на правила лицензионной деятельности государственных и муниципальных организаций в области образования и здравоохранения.

6. Заключительные замечания.

6.1. Данное «Положение» составлено с учетом юридических рекомендаций и консультаций с «Отделом обеспечения процедуры лицензирования Комитета инспекции образования Мэрии Санкт-Петербурга» (рук. Г.Н. Соколова).

6.2. Положение разработано специальной комиссией Президиума БПА.

6.3. Положение одобрено и принято решением Президиума БПА 10.12.1999 г. (Пр. № 07)

6.4. Положение утверждено президентом БПА на срок 5 лет (до 01.01.2005 года).

Верно: Ученый секретарь БПА, доцент: И.Г. СТАНИСЛАВСКАЯ

ИЗБРАНИЯ И ПРИСУЖДЕНИЕ ПОЧЕТНЫХ ЗВАНИЙ БПА за 1999-2000 г.г.:

| Члены-корреспонденты: | Почетные члены: | Действительные члены: |
|------------------------------|------------------------|------------------------------|
| 1. Мухаменджанов А.А. | 1. Килипко В.Е. | 1. Куатбеков А.А. |
| 2. Росенко С.И. | 2. Вихров В.В. | 2. Вашнев В.П. |
| 3. Люблинская Н.Н. | 3. Петленко В.П. | 3. Татарникова Л.Г. |
| 4. Каверзина Л.А. | 4. Касабеков К.А. | 4. Буйнов Л.Г. |

5. Шевченко Е.В.
 6. Мяконьков В.Б.
 7. Тараканов Б.И.
 8. Семикин В.В.
 9. Самойлова И.Г.
 10. Литвинский В.М.
 11. Сафонов В.К.
 12. Николаев Ю.М.
 13. Рогов М.Г.

**Звание засл.
 педагог БПА:**

1. Черемисин А.П.

5. Аликперов С. М.
 6. Нгуен Лан Тхи

**Звание старшего
 научного сотрудни-
 ка БПА:**

1. Шлахтер В.В.
 2. Минин И.В.
 3. Станиславская И.Г.

5. Исаев А.П.
 6. Нестеров А.А.
 7. Циганков Э.С.
 8. Козлов И.М.
 9. Бастрыкин
 10. Рустенов А.Р.
 11. Мулдашев Э.Р.
 12. Ержемский Г.Л.
 13. Скворцов В.Н.
 14. Сидоров А.А.
 15. Костюченко В.Ф.

***) Условия избрания и присуждения почетных званий БПА
 определены Уставом БПА и специальным положением:
 (см. «Вестник БПА» – Вып. 3.- 1996.- стр. 63.)**