

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**Факультет фізичної культури та здоров'я людини**

**Кафедра теорії та методики фізичного виховання і спорту**

**КОРЕКЦІЯ СПРЯМОВАНOSTІ СПІЛКУВАННЯ МАЙБУТНІХ  
ТРЕНЕРІВ З УРАХУВАННЯМ ПОКАЗНИКІВ УСПІШНОСТІ  
ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Кваліфікаційна робота**

**Рівень вищої освіти – другий (магістерський)**

**Виконав:**

**студент 2 курсу 601 групи  
спеціальності 017**

**«Фізична культура і спорт»**

**Ленько Віталій Петрович**

**Керівник: д. н. фіз.вих. і спорту,  
проф. Гакман А.В.**

**До захисту допущено:**

**Протокол засідання кафедри № \_\_\_\_\_**

**від “\_\_” \_\_\_\_\_ 2023 р.**

**Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Наконечний І. Ю.**

**Чернівці – 2023**

## АНОТАЦІЯ

Ленько В.П. Корекція спрямованості спілкування майбутніх тренерів з урахуванням показників успішності професійної діяльності.

Кваліфікаційна робота ОР магістр зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича; Чернівці, 2023.

У роботі проаналізовано напрями спілкування тренерів у сучасній науці. Розкрито особливості спрямованості спілкування тренерів та означено Властивості особистості тренерів та стилі спілкування як потенційні умови формування спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами. Обґрунтовано структуру та зміст програми корекції спрямованості спілкування тренерів та визначено результативність розробленої програми.

Ключові слова: комунікація, тренерська діяльність, стилі спікування.

## ABSTRACT

Lenko V.P. Correction of communication direction of future trainers taking into account indicators of success of professional activity.

Qualifying thesis for the master's degree in specialty 017 "Physical culture and sport", Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, 2023.

The work analyzes the directions of communication of coaches in modern science. The peculiarities of the direction of communication of coaches are revealed and the characteristics of the personality of coaches and communication styles are defined as potential conditions for the formation of the direction of communication between coaches and athletes. The structure and content of the program for correcting the direction of communication between trainers are substantiated, and the effectiveness of the developed program is determined.

Key words: communication, coaching, speaking styles.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПІЛКУВАННЯ ТРЕНЕРІВ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ .....	8
1.1 Основні характеристики та спрямованість педагогічного спілкування тренерів .....	8
1.2 Вплив спрямованості спілкування на успішність професійної діяльності тренерів у різних видах спорту .....	21
1.3 Особистісна зумовленість педагогічного спілкування тренерів ....	29
Розділ 2. МЕТОДИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ .....	39
2.1 Методи дослідження .....	39
2.2 Організація дослідження .....	51
Розділ 3. ОБІРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ КОРЕКЦІЇ СПРЯМОВАНOSTІ СПІЛКУВАННЯ МАЙБУТНІХ ТРЕНЕРІВ ТА ПЕРВІРКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ .....	54
3.1 Особливості спрямованості спілкування тренерів .....	54
3.2 Властивості особистості тренерів та стилі спілкування як потенційні умови формування спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами ...	60
3.3 Програма корекції спрямованості спілкування тренерів та засоби її корекції .....	66
3.4 Ефективність програми корекції спрямованості спілкування тренерів.....	70
ВИСНОВКИ .....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	81

## ВСТУП

Ця робота присвячена виявленню провідних типів спрямованості спілкування тренерів з футболу, їх спортивно-педагогічної цінності та факторів їх формування. Отримані результати, за задумом, мають стати науковою основою розробки засобів корекції спрямованості спілкування, якщо буде виявлено найцінніші типи цієї спрямованості.

Актуальність дослідження. Тренерська діяльність побудована на постійному та систематичному спілкуванні тренерів зі спортсменами. Відповідно до цього, успішність спортивної діяльності учнів і, відповідно, їх тренерів багато в чому зумовлена успішністю цього спілкування [24].

Сучасний спорт вимагає накопичення та реалізації нових резервів як у діяльності спортсменів, і у професійної діяльності тренерів. Звертаючись до наукових досліджень у сфері спортивної психології, можна назвати, що переважна кількість досліджень присвячено дослідженням психіки спортсменів. І лише незначна частина, особливо експериментальних досліджень, можна знайти щодо психологічних характеристик їхніх тренерів.

Продуктивне співробітництво тренера і спортсмена, своєю чергою, визначено як комунікативними вміннями та інші характеристиками, які стосуються властивостей особистості тренерів, а й тим, потім спрямоване спілкування. Значним компонентом комунікації є вибір напряму спілкування.

Вибрані напрями діяльності - це не що інше, як її стратегія. Стратегія діяльності і трактується як обраний її напрямок. Питання спрямованості спілкування педагога у психології мало досліджено. Багато авторів стосувалися питань спілкування тренерів зі спортсменами. Найбільш повно комунікативний компонент діяльності тренера розкрито Байрачний О. та авторського колективу Еделев О, Шалар О., Верхогляд Д. Тут питання спілкування тренерів зі спортсменами вивчені докладно, але все ж таки стратегії спрямованості спілкування не вивчалися. У наступні роки вчені

також зверталися до проблем спілкування у спорті, наприклад, дослідження Osadchenko T. [68] або Борщов С.М. [3]. Ці та інші подібні роботи спрямовані швидше психологічні чинники успішного спілкування, на комунікативну активність, ніж що спрямоване спілкування.

В окремих роботах виділяються лише стратегії спілкування та їх систематизації. Хоча наукових праць спілкування тренерів зі спортсменами проведено чимало, стратегії спілкування обійдено увагою психологів спорту. Наукових праць щодо вивчення спрямованості спілкування у тренерів взагалі не виявлено. Компоненти спрямованості педагогічного спілкування тренерів із спортсменами раніше не досліджувалися.

Актуальність даного дослідження зумовлена дефіцитом праць з проблем спрямованості спілкування тренерів з учнями та необхідністю пошуку засобів продуктивної співпраці тренера зі спортсменами.

Разом з тим є інші докази на користь актуальності дослідження спрямованості педагогічного спілкування тренерів зі спортсменами [12, 19].

Якщо стратегії педагогічного спілкування хоча б частково вивчені, то, начебто, можна було б зробити перенесення певної інформації на спрямованість спілкування [22]. Однак таке перенесення виконати не можна хоча б тому, що й стратегії спілкування тренерів поки що недостатньо досліджені.

Хоча кожен тренер є педагогом, але накопичені дані про спілкування в інших сферах педагогічної діяльності не можна перенести на спортивну діяльність.

Понад те, сильно змінилися соціально-економічні умови, змінюється громадський порядок життя, змінюються соціальні відносини, крім й у сфері освіти та спорту. Вводяться інновації у процеси професійної підготовки тренерів. Даних щодо прояву як стратегій спілкування, так і його спрямованості в сучасних умовах немає.

І насамкінець, за останні роки сильно змінилися самі студенти – майбутні тренери. Основною метою їхньої освіти часто стало отримання

диплома, а не професійних знань та навичок [5]. Перехід на стандартизоване оцінювання знань у спортивній школі та у вищому навчальному закладі прибрав гостру необхідність розвитку мови. Звідси страждають різні комунікативні характеристики випускників, також і педагогічних ЗВО, до яких належать і ЗВО в яких є профільні факультети. Цінність психологічного наукового обґрунтування процесу розробки та апробації засобів підвищення якості комунікації тренерів зі спортсменами не піддається сумніву.

**Об'єкт дослідження:** спрямованість спілкування тренерів зі спортсменами.

**Предмет дослідження:** особливості впливу основних типів спрямованості спілкування тренерів на показники успішності їхньої діяльності, а також можливість їхньої корекції.

**Мета дослідження:** визначити найбільш цінні типи спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами та розробити програму корекції компонентів спрямованості спілкування тренерів з урахуванням критеріїв успішності його діяльності.

Завдання дослідження:

1. Визначити підходи до проблеми спрямованості спілкування тренерів у сучасній психологічній науці.
2. Виявити компоненти спрямованості педагогічного спілкування тренерів з футболу, їх особливості та особливості впливу на характеристики їхньої професійної діяльності.
3. Розробити програму корекції спрямованості спілкування майбутніх тренерів з футболу з урахуванням показників успішності професійної діяльності та перевірити її успішність.

У дослідженні використовувалися **методи** теоретичні та емпіричні. До теоретичних належали аналіз і узагальнення науково-методичної літератури, до емпіричних – соціологічні, психолого-педагогічні, педагогічні, метод експертних оцінок; метод математичної статистики. Опитування, включаючи авторську анкету визначення типів спрямованості спілкування тренерів та

експертне опитування; спостереження. Використовувалися такі психолого-педагогічні методики дослідження: методика оцінки професійної спрямованості особистості вчителя С.Л. Братченко; діагностики соціально-комунікативної компетентності О.І. Рогова; експертної оцінки комунікативних умінь у майбутніх учителів фізичної культури С.А. Циценко; визначення стилів спілкування М.М. Якимової та А.А. Ількухіною; задоволеності тренерів своєю діяльністю та професією Г.В. Лозовий; успішності діяльності тренерів О.М. Миколаєва; взаємини спортсменів та тренера «Шкала «тренер – спортсмен» Ю.Л. Ханіна та А.В. Стамбулова.

Структура та обсяг роботи: кваліфікаційна робота викладена на 89 сторінках та складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури. Робота містить 5 таблиць, 2 рисунків. Список літератури включає 89 найменувань, у тому числі 57 іноземною мовою.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПІЛКУВАННЯ ТРЕНЕРІВ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ

#### **1.1 Основні характеристики та спрямованість педагогічного спілкування тренерів**

Професійна діяльність тренера є складною за складом та виконуваними функціями. Вона є педагогічною діяльністю, але має і характеристики діяльності спортивної. Робота тренера передбачає реалізацію навчання спортсменів у процесі тренувань, підготовки до змагань, виховання особистості та оздоровлення [1, 12, 18, 45 та ін.]. У поєднанні з успішністю змагання, тренер повинен також виховувати соціально бажані якості особистості, формувати знання, вміння та навички в обраному виді спорту, підвищувати рівень здоров'я спортсменів [11, 22, 48, 65 та ін.]..

Діяльність тренера включає: навчально-тренувальні функції, гностичні, проєктувальні, конструктивні, організаційне, виховні, регулюючі, контролюючі, комунікативні, господарсько-організаторські, експертно-консультативні, суддівські, представницькі, оздоровчі [12, 15, 22, 59 та ін.]..

Спілкування виступає основним інструментом, для реалізації основних функцій будь-якої діяльності [8, 12, 20, 40 та ін.].. Тренер постійно взаємодіє з учнями на навчально-тренувальних заняттях та під час підготовки до змагань, контактує з батьками спортсменів, глядачами, представниками громадськості, суддівством та багатьма іншими людьми. Виходячи з цього, тренер повинен володіти широким набором комунікативних стратегій і засобів спілкування, розвиненими навичками педагогічного спілкування [72].

Педагогічне спілкування виступає головним видом спілкування тренерів [25]. Педагогічне спілкування є ключовою складовою педагогічної діяльності. Існують різні погляди на специфіку спілкування в сучасній



педагогічній [10, 16, 33, 61 та ін.]. Педагогічне взаємодія сприймається як певний вид діяльності, який передбачає співробітництво учня і вчителя, регулює діяльність учня, впливає його особистість, служить передачі інформації, спонукає до дій [10, 12, 38, 45 та ін.]. Це складна взаємодія педагога та учнів, яка носить полісуб'єктний і поліінформаційний характер [25, 33, 54, 79 та ін.].

У психолінгвістичному аспекті спілкування з учнями є обмін вербальними та невербальними засобами, який передбачає зміну їх станів, поведінки та діяльності. Основними результатами спілкування, у такому разі, виступає формування сприятливого психологічного клімату в студентському колективі, поліпшення навчальної діяльності, побудова продуктивних відносин між педагогом та студентами [12].

З позицій педагогічної психології комунікація педагога з учнями має на увазі, емоційне співчуття, емпатію, прийняття педагогом особистості та внутрішнього світу учнів, створення умов для його саморозвитку та формування пізнавальної ініціативи, допомога в самореалізації [62]. У контексті суб'єкт-суб'єктної парадигми спілкування педагога визначається як процес, спрямований на встановлення взаєморозуміння між педагогами та учнями [22]. Діалог з учнями будується за певними нормами та правилами, що задаються специфікою діяльності, соціокультурними нормами. Важливими його компонентами є педагогічний такт, дотримання педагогічної етики. Фахівець у своїй взаємодії з учнями повинен виявляти повагу особистості займається, доброзичливість, дотримуватися прав і свобод учня, не допускати образ і приниження гідності [13].

У цьому дослідженні ми будемо дотримуватися комплексного визначення педагогічного спілкування тренерів, яке включає основні характеристики, виділені у різних підходах. Це цілеспрямована організована взаємодія педагога з різними суб'єктами освітнього середовища – учнями, колегами, адміністрацією та батьками, побудована на гуманістичних принципах [29]. Як стверджує І.П. Волков, спілкування спрямоване на

організацію та регуляцію процесів навчання, і виховання, дозволяє створювати умови для оптимального розвитку особистості учнів, створювати конструктивні відносини в їхньому колективі [12].

Більше того, взаємодія з учнями є умовою та засобом саморозвитку педагога, підтримки відносин співробітництва з іншими суб'єктами освітнього середовища [9, 17, 18, 43 та ін.].

Спілкування є необхідною складовою тренерської діяльності. Головна мета тренерської діяльності - це не одні рекорди та спортивні успіхи, а й формування гармонійної особистості, які займаються, створення мотивації на самовдосконалення, а також забезпечення можливостей для підтримки здоров'я підростаючого покоління. Тренер по відношенню до учнів наставником, учителем, вихователем. Саме через спілкування він передає учням ціннісні орієнтири та норми культури, спрямовані на фізичне, інтелектуальне та особистісне вдосконалення, на чесну боротьбу та перемогу у спорті [24, 32].

Через педагогічне спілкування тренер навчає не тільки спортивним умінням і навичкам, а й формує волюві, моральні та комунікативні якості, розширює кругозір спортсменів, що займаються під його керівництвом, розвиває інтелект, надихає на прагнення до розкриття своїх фізичних і психічних ресурсів для спортивних досягнень [12, 14, 29, 31 та ін.].

У спільній діяльності, яка прямує та організується через спілкування, тренер сприяє розвитку творчості в оволодінні основами спортивної майстерності у юних спортсменів, у освоєнні способів фізичного та особистісного саморозвитку [22, 33, 41, 72 та ін.].

Завдяки спілкуванню тренер керує спортивним колективом, виявляє індивідуальний підхід до кожного учня, організує взаємодію як на горизонтальному, партнерському, так і на «вертикальному» директивному рівні, які можуть змінюватись в залежності від актуальної навчально-тренувальної ситуації [74].

Рухові здібності, необхідні для обраного виду спорту, формуються в процесі безпосереднього спілкування з тренером, яке включає вербальний і невербальний характер. Вербальне спілкування визначає важливу роль у роботі тренера, тому що саме через мовлення транслюється основна інформація, здійснюється виховна дія - переконання, накази, навіювання, заохочення, покарання тощо [35]. За допомогою промови тренер ділиться з учнями власним досвідом, зводить до єдиного досвіду спортсменів високого класу, розвиває рефлексивні навички, навчає аналізу причин перемог та програвань на змаганнях. Тренер у процесі тренувального процесу та підготовки до змагань демонструє всі основні функції мови. Це передача знань – інформаційна функція; спонування до дій – спонукаюча; вплив на особистість учня – переконлива функція, привернення уваги, зниження втоми – стимулююча функція [36].

За допомогою вербального спілкування тренер оцінює результати учнів, розбирає помилки, вказує шляхи їхнього виправлення. Вербальні оцінки також можуть відноситися до вчинків спортсменів, до вираження особистого ставлення до кожного з них. Позитивні та негативні оцінки тренера, який виступає авторитетом для юних спортсменів – потужний інструмент виховного впливу. У спілкуванні з учнями тренер виявляє не тільки чуйність і розуміння, а й вимогливість, суворість, що викликає повагу учнів [25].

Проте найчастіше саме невербальне спілкування виходить на перший план у професійній діяльності тренера. У процесі тренувального процесу пояснення, зазвичай, мають стиснений, короткий характер, а найважливіше значення займає показ рухових процесів. Звідси випливає, що жести, міміка і пантоміміка, інтонація, емоційна промовистість промови є найважливішими засобами спілкування [64]. У тренерському спілкуванні дуже важлива «забарвлення» мови та рухова координація, вміння поєднувати розповідь та показ фізичної вправи, супроводжувати коментарями та поясненнями рухові акти [58].

У результаті можна відзначити, що спілкування об'єднує всі сторони тренерської діяльності, дозволяє реалізовувати руховий, організаторський, гностичний, конструктивний аспекти роботи [27]. Вибрана стратегія спілкування у кожній спортивно-педагогічній ситуації визначає успішність роботи тренера. У зв'язку з цим важливо розглянути питання про стратегії тренерського спілкування та їх прояв у тренерській діяльності.

Стратегія спілкування у соціальній психології – це загальний план, схема комунікативних дій для досягнення певної комунікативної мети [1, 12, 18, 45 та ін.]. Вона має на увазі розвиток спеціальних навичок, вибір засобів та методів спілкування, які підходять психологічним особливостям співрозмовників та сприятимуть реалізації задуманих комунікативних цілей, забезпечуватимуть тривалий ефект.

Стратегія спілкування залежить від самооцінки людини, уявлення про співрозмовника та ситуації, її комунікативна компетентність, мотивація та цілі спілкування [45].

Стратегія включає набір комунікативних тактик. Комунікативна тактика – це конкретні вербальні та невербальні дії, що використовуються під час комунікації для досягнення певного комунікативного наміру, а не спільної мети. Це сукупність способів спілкування певному його етапі. У процесі діалогу людина може гнучко змінювати тактики, дотримуючись однієї стратегії [36]. Різними дослідниками виділяються різні класифікації стратегій спілкування.

Так, Тіняков А. виділяє основні стратегії – гуманістична, актуалізаторська, і маніпулятивна [30]. Гуманістична стратегія спрямовано досягнення співробітництва, партнерства, спільної мети. Вона має на увазі спілкування «на рівних», щирість і довіру, допомогу співрозмовнику у розкритті себе, прийняття індивідуальності іншого, інтерес до його особистості. Маніпулятивна стратегія спрямовано задоволення власних інтересів, ігноруючи свідомість співрозмовника, нехтування його особистістю, орієнтацію на власну вигоду. Вона передбачає введення в

оману, нещирість, прагнення «прорахувати» партнера та спрогнозувати його наміри. Маніпулятивне спілкування передбачає приховане управління іншою людиною, нерівність у діалозі.

З урахуванням комунікативних установок американський психолог Conger A - прагнення прямо управляти співрозмовником, диктаторство, пошук винних. Догоджає - невпевненість і пасивність, прагнення догодити іншому, не вступати у суперечки, підкорятися.

Раціональна – «людина-комп'ютер» – відсутність емоцій, пасивність, зневага емоційної складової співрозмовника, розгляд лише робочих моментів. Руйнівна – нехтування питань співрозмовника, неадекватні дії, відповіді питання не до місця. «Вирівнююча» - орієнтир на взаємні інтереси, взаємне співробітництво, неупереджене ухвалення особистості людини. Гармонійність та послідовність у комунікації.

Відповідно до концепції Томаса-Кілмена [62], у комунікативних ситуаціях, особливо, конфліктних, людьми проявляється п'ять стратегій спілкування. Перша – конкуренція. Вона полягає в орієнтації на боротьбу та суперництво, досягнення переваги одного співрозмовника над іншим, прояв влади. Друга – уникнення. Має на увазі ухилення від контакту, ігнорування прийняття рішення. Третя – пристосування. Вона полягає у пом'якшенні гострих питань, пошуку компромісів, зовнішньому, формальному примиренні. Четверта – компроміс. Полягає в часткових поступках з кожного боку, ухваленні рішення, яке здатне задовольнити обох партнерів. П'ята – співпраця. Передбачає вироблення спільного рішення на основі взаємної поваги та довіри.

У педагогічному спілкуванні стратегії спілкування включають свою специфіку, пов'язану з мотивами та цілями цього виду діяльності. Стратегія спілкування з учнями є усвідомлено зроблений вибір стильових та змістовних комунікативних засобів для досягнення певної мети у спілкуванні з учнями, з урахуванням особливостей ситуації, опосередкований особистісними уподобаннями педагога [7].

Значні у плані результати були отримані роботах У. Герасимова [13]. За сукупністю у педагогів ступеня вираженості процесів встановлення контакту та отримання зворотного зв'язку було виділено чотири основні взаємодіючі стратегії: «Арена», «Фасад», «Сліпа зона», "Мертва зона".

Контакт передбачає відкритість педагога у спілкуванні, його здатність до самовираження та прояву власної індивідуальності, здатність приймати психологічні особливості іншого. Зворотний зв'язок виявляється у здатності фіксувати відомості про іншу людину, та перебудовувати спілкування відповідно до отриманої інформації. Стратегія «Арена» проявляється у взаємозв'язку та взаємодії з учнями. Такого типу вчитель передбачає дії учнів та вмє гнучко чергувати тактики спілкування залежно від ситуації та особистості учня. І тут у спілкуванні проявляється спрямованість зміну поведінки й особистості учня.

"Сліпа зона" виявляється в ігноруванні зворотного контакту. Такі педагоги відкриті до спілкування, але не беруть до уваги ситуацію та зміни у поведінці співрозмовника, не розуміють його особистість. Спрямованість спілкування зворотна попередньої - спрямованість сам процес спілкування.

«Фасад» у тому, що з педагога добре розвинена зворотний зв'язок, за низького рівня контакту. У той же час, педагог може змінювати свою поведінку з урахуванням отриманої від учнів інформації, але дотримується дистанції від них. Спрямованість спілкування виявляється у підтримці контакту.

Стратегія «Мертва зона» має на увазі поверхневу комунікацію, закритість та нещирість без урахування зворотного зв'язку. Спрямованість спілкування педагога лише на повідомлення інформації та трансляцію знань.

Найоптимальнішою стратегією спілкування педагога з учнями є "Арена". Спрямованість такого спілкування спрямована на підвищення самооцінки учням, мотивацію на навчальний процес та на покращення поточного стану співрозмовника. Є.Ю. Шогорєвий виходячи з наведених вище результатів були виділені три основні стратегії спілкування педагогів за

критеріями встановлення контакту та вміння давати зворотний зв'язок учневі [37]. Стратегія «арена» - це орієнтація встановлення контакту і зворотний зв'язок, стимуляція учнів до творчості, вміння висловлювати свої думки, рівність у взаємодії, повагу особистості учня. Стратегія «фасад» передбачає лише спрямованість зворотний без особистісного контакту. Вона виявляється у формальному спілкуванні, контролі, стереотипно-рольовій взаємодії, в очікуванні від учнів стандартної поведінки. Стратегія «сліпа зона» полягає у спрямованості на контакт без урахування зворотного зв'язку. Такого типу педагог реалізують особисті цілі, демонструють себе у процесі навчання, не враховуючи особистості учня.

Такі педагоги найчастіше ігнорують емоційний стан дітей, їхньої реакції, приписують їм власні настрої та емоції, сприймаючи дітей об'єктом для реалізації своїх намірів.

У науковому дослідженні С.В. Красникової розроблено класифікацію стратегій спілкування педагога відповідно до етапів педагогічного процесу та реалізації основних його цілей. Організуюча стратегія, яка спрямована на організацію тренувального процесу окремих учнів та колективу загалом, на підтримку дисципліни, привернення уваги учнів. Сприяюча стратегія спрямовано корекцію діяльності учнів, допомогу, зворотний зв'язок, розбір помилок, шляхи їх виправлення. Пояснювальна, відповідно, передбачає орієнтацію повідомлення нової інформації, пояснення матеріалу. Контролююча – передбачає регулювання процесу розуміння інформації учнями, перевірку знань. Оцінювальна - спрямована на позитивну чи негативну оцінку дій учнів, рівня знань, умінь і навиків, і навіть оцінку роботи групи [35]. Велика увага у спеціальній літературі приділяється не спрямованості і стратегіям, а стилям педагогічного взаємодії. У той самий час, співвідношення цих понять не остаточно прояснено. Хоча, як згадувалося вище, стратегію входять стильові складові, але провідні, типові стратегії спілкування утворюють комунікативний стиль. Стили спілкування з учнями можна розглядати і на рівні стратегій, якщо вони застосовуються

педагогом у процесі діяльності та варіюють залежно від комунікативної мети. Якщо та чи інша стратегія переважає у спілкуванні, можна говорити про сформований стиль.

Стиль спілкування з учнями складається з індивідуально-типологічних та соціально-психологічних особливостей взаємодії педагога та учнів, в якому відображаються цілі та стратегії спілкування, комунікативні можливості педагога, особливості особистості учнів [21].

У дослідженнях психологічного та педагогічного характеру представлено досить велику кількість різних класифікацій стилів спілкування, виділених з різних підстав. Так, з метою керівництва учнями виділяються авторитарний (автократичний), демократичний, потуральний, ігноруючий та непослідовний стилі.

Авторитарний стиль виявляється у домінуванні педагога, жорсткої регламентації ролей, у підлеглий позиції учня. При демократичному стилі спілкування вчитель прагне побудови діалогу на рівних, виявляє довіру та повагу до особистості учня, розуміння його внутрішнього світу дає можливість прояви свободи індивідуальних особливостей учня. Поступливий стиль виражається зовні у досягненні рівноправних відносин, проте педагог найчастіше втрачає контроль над поведінкою та діяльністю учнів. Ігноруючий стиль проявляється у формальному спілкуванні, невтручання у життя та діяльність учнів, виконанням лише функції передачі знань. Непослідовний, алогічний стиль виявляється у неадекватному застосуванні всіх перелічених вище стильових особливостей, що призводить до дезорганізації навчальної та виховної діяльності [27].

За способом організації спілкування виділяються регламентаційний та імпровізаційний стилі. Перший полягає у жорсткому розмежуванні ролей учня та педагога, у дотриманні стереотипів, шаблонів та суворих правил. Другий - проявляється в спонтанності, гнучкості взаємодії в кожній конкретній педагогічній ситуації, в індивідуальному підході до учнів [42].



Маркова О.К. за особливостями організації та планування педагогічної діяльності виділяє чотири основні стилі взаємодії [36].

Емоційно-імпровізаційний стиль передбачає орієнтацію переважно на процес навчання, на найцікавіший матеріал. По відношенню до учнів такий педагог виявляє чуйність, емоційність, у спілкуванні гнучкий та імпульсивний, який не завжди орієнтується на кінцевий результат навчання.

Емоційно-методичний стиль проявляється у спрямованості як у процес, і результат навчання, педагог приділяє увагу плануванню всієї діяльності, поетапної роботи з навчальним матеріалом. При цьому інтуїтивність переважає рефлексивність. Педагог прагне зацікавити учнів предметом, спілкування з учнями виявляє зайву емоційність, особистісну тривожність.

Розмірково-імпровізаційний стиль також орієнтований на процес і результат, але передбачає поєднання інтуїтивності та рефлексивності. Педагог найбільш стриманий у виборі способів навчання, воліє групі обговорення, впливає на учнів непрямим шляхом, виявляє обережність, традиційність.

Розмірково-методичний стиль полягає в орієнтації переважно на результат навчання, у консерватизмі педагога, використанні стандартного набору засобів навчання та виховання, спрямованості на репродуктивну, а не творчу діяльність учня.

На предмет активності педагога виділяються такі стилі спілкування. Спілкування на основі педагогічних установок та ставлення педагога до діяльності загалом; діалог у дружній манері, наставництва; спілкування-дистанція, що носить формальний характер; спілкування-залякування, орієнтоване негативну оцінку, покарання учнів; спілкування-загравання як прагнення завоювати популярність учнів будь-якими засобами [63].

За мотивами та спрямованістю педагогічного спілкування педагога визначаються такі стилі. «Сократ» - педагог, орієнтований дискусії та суперечки, на конфронтацію і захист учнями своїх позицій. «Керівник групової дискусії» - прагне досягнення згоди та співробітництва у колективі

котрі займаються. Займає посередницьку позицію. «Майстер» – виступає для учнів еталоном для наслідування, демонструє «правильні» дії та вчинки, які мають повторювати учні. «Генерал» виявляє жорсткість та вимогливість, вимагає від учнів підпорядкування та слухняності. «Менеджер» - керує самостійною діяльністю учнів, заохочує ініціативу, прагне обговорення ходу та результату виконаної роботи з кожним учнем. «Тренер» прагне співробітництва, створення команди, організує спільну роботу учнів, орієнтує на перемогу, досягнення. «Гід» - виявляє ерудицію, прагне дати якнайбільше нової інформації, об'єктивний, орієнтований на факти, стриманий у спілкуванні, часто нудний учням [8].

За характером установок педагога по відношенню до учнів виділяються дещо інші стилі [37]. Дикторський стиль, або «Монблан» передбачає відсторонену позицію педагога стосовно учнів. Він спілкується директивно, із дотриманням великої дистанції. Його спілкування спрямоване переважно на повідомлення навчальної інформації.

Неконтактний стиль – «Китайська стіна» полягає у створенні педагогом комунікативних бар'єрів у спілкуванні, свідомо чи несвідомо, створенні «стіни» між собою та учнями. Виявляється спрямованість спілкування самого себе. Він прагне підкреслити свій більш високий статус, не йде на особистісний контакт, ставиться до учнів поблажливо, навіть із зневагою.

Стиль диференційованої уваги - «Локатор» полягає в тому, що педагог не може налагодити контакт з усіма та вибирає для спілкування кількох учнів. Спрямованість спілкування кількох учнів.

Гіпореклексивний стиль «Тетерів» проявляється у його спрямованості педагога лише він, монологічної промови, без реакції на аудиторію, в ігноруванні інтересів і потреб учнів, проявляється спрямованість він.

Гіперрефлексивний стиль «Гамлет» полягає в акцентуванні уваги педагога на тому враженні, яке він справляє на учнів, демонстративності, в емоційному реагуванні на ставлення до себе учнів. Тут також проявляється спрямованість спілкування він.

Основні риси стилю негнучкого реагування «Робот» - це жорстко регламентоване спілкування з учнями, орієнтація лише на ділове спілкування, низька емоційність та відсутність експресії, відсутність урахування особистісних особливостей учнів у спілкуванні. Виявляється спрямованість спілкування для досягнення мети спілкування.

Авторитарний стиль «Я - сам» передбачає центрацію педагога на своїх цілях та інтересах, на владі та контролі учнів. Такий педагог позбавляє учнів ініціативи та пригнічує їхню особу. Педагог сам ставить питання, формулює висновки та оцінки. Спрямованість спілкування на самоствердження, підняття власного соціального статусу.

Стиль активної взаємодії «Союз» є найбільш продуктивним для процесу взаємодії з учнями. Він орієнтований на партнерську взаємодію, на розвиток особистості учнів, співробітництво у процесі навчання та виховання. Спілкування має діалогічний характер. Педагог заохочує активність та ініціативність учнів, стимулює позитивні емоції у процесі навчання. Таке спілкування спрямоване взаємодія.

Отже, сукупність основних типів спрямованості спілкування чи комунікативних стратегій педагогів утворює комунікативний стиль. За впливом на особистість учня та ефективність професійної діяльності можна виділити конструктивні та неконструктивні стилі. Найбільш позитивним для учнів є стиль співпраці, діалогічної взаємодії.

Разом з тим, успішний педагог має різні комунікативні стратегії та використовує їх залежно від психологічних особливостей учня, характеристик навчальної групи та педагогічної ситуації.

Незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених питанню спілкування тренера зі спортсменами, комунікативні стилі та стратегії спілкування тренерів вивчені недостатньо широко. У багатьох дослідженнях стилі спілкування тренерів тісно пов'язуються зі стилями керівництва спортивною командою. Головним чином розглядаються два

базових стилі спілкування тренерів: авторитарний і демократичний [26, 38, 42, 53 та ін].

Тренери з авторитарним стилем спілкування використовують переважно такі способи на спортсменів, як інструктаж, наказ, команда, вказівка. Вони дотримуються дистанції та спілкуються з обраними учнями. Манери їх спілкування, зазвичай, різка, категорична, часто драгуються, висловлюють несхвалення, негативні оцінки.

Представники демократичного стилю, навпаки, дружелюбні та виявляють спокій. Вони вважають за краще використовувати поради, пропозиції переконання. Такі тренери знаходять підхід до кожного учня, намагаються схвалити, навіяти юним спортсменам віру в успіх [31].

Жорсткий, авторитарний стиль більше підходить спортсменам з низькою самооцінкою, невпевненим у собі, у ситуаціях розгубленості, демократичний стиль ефективний у спілкуванні з мотивованими та цілеспрямованими спортсменами [28].

Прохоровий М.В. також виявлено ліберальний стиль спілкування, який полягає в тому, що тренери спілкуються зі спортсменами м'яко та доброзичливо, але не вимогливо [46]. Вони менше приділяють увагу навчальній інформації, орієнтовані на «сильних» учнів та не завжди враховують особливості комунікативної ситуації.

Тренери можуть мати і змішаний стиль спілкування, який проявляється в тому, що в залежності від ситуації використовуються різні стилі спілкування – авторитарний або демократичний [88].

Компоненти спрямованості спілкування проявляються у процесі реалізації обраних комунікативних цілей та засобів.

Спрямованість спілкування та компоненти спрямованості спілкування у комунікативній діяльності тренерів фактично не вивчалися у сучасній психології спорту та спортивній педагогіці.

Усе це вкотре показує актуальність теми цього дослідження.

## 1.2 Вплив спрямованості спілкування на успішність професійної діяльності тренерів у різних видах спорту

Педагогічне спілкування, як було показано вище, є ключовим фактором успішності тренерської діяльності. Це процес, який організовує у єдине ціле всі сторони тренерської діяльності – виховну, оздоровчу, освітню, змагальну. За допомогою спілкування з тренером розвиваються спортивно важливі якості, формуються необхідні для обраного виду спорту вміння та навички, відбувається становлення особистісних установок та цінностей, здорового способу життя. Разом з тим, у сучасній спортивній психології питання про зміст самого поняття успішності діяльності тренера залишається відкритим [26, 38, 42, 53 та ін].

Найбільше успішність тренерської діяльності виявляється через ефективність виконання ним основних функцій. Базовою функцією тренера є всебічний фізичний та особистісний розвиток спортсмена, що тісно пов'язане з високими досягненнями у спорті. Це відбиває його основні функції: навчально-тренувальну, оздоровчу та виховну. Крім цього, тренер виконує ще низку важливих функцій [6, 28, 62, 83 та ін].

Так, експертно-консультативна функція полягає в тому, що тренер виступає в ролі експерта, спеціаліста з багатьох проблем, пов'язаних з методикою проведення тренувань, підготовки до змагань, з якістю спортивного інвентарю, взаємодією у спортивній команді тощо.

Господарсько-організаторська функція проявляється у тому, що тренер забезпечує спортсменам необхідні умови для тренувань та змагань (приміщення, інвентар) організує навчально-тренувальні збори та лікарський та психофізіологічний контроль за їх станом.

Пізнавальна, або інформаційна функція полягає в постійному поповненні знань про обраний вид спорту, своїх учнів, про нові засоби ведення тренувань і підготовки до змагань. Вона також проявляється у формуванні в учнів міцних системних знань у теорії спорту.

Функція представництва виявляється у поданні тренером своєї команди у змаганнях, перед різними інстанціями, громадськими організаціями, і водночас сам є представником спортивного керівництва.

Також тренер виконує конструюючі функції, планування занять, регуляцію ходу тренувань та стану спортсмена, контроль за проміжними та підсумковими результатами учнів, агітацію та пропагування фізичної культури та спорту у великих колах населення (відповідно, конструктивна, проектувальна, контролююча, регулююча).

Нерідко тренер виконує і суддівську функцію на змаганнях.

У той же час, реалізація багатьох функцій тісно пов'язана між собою, і виділити чіткі критерії успішності за функціональним принципом практично дуже важко.

Інший напрямок у визначенні успішності тренерської діяльності – це визначення рівня сформованості його знань та вмінь. У спеціальній літературі виділяється досить велика кількість тренерських умінь і знань, якими повинен мати успішний тренер. Багато в чому вміння, що розглядаються дослідниками, співвідносяться з основними функціями тренерської діяльності: проектувальні, гностичні, конструктивні, організаторські та інші. Однак багато авторів окремо виділяють комунікативні вміння тренера, які виявляються у реалізації всіх його функцій та опосередковують рівень розвитку всіх інших педагогічних умінь. Це вміння встановлювати позитивні особистісні та ділові контакти зі спортсменами, управляти колективом, запобігати та конструктивно вирішувати конфлікти, створювати оптимальний соціально-психологічний клімат у команді тощо [43].

За даними Бабушкіна Г.Д., у тренерів недостатньо добре сформовані знання, однак, комунікативні вміння знаходяться на високому рівні розвитку [24].

На думку О.М. Ніколаєва [39], такий підхід відображає не результат, а процес діяльності. Існують інші критерії визначення успішності тренерської

діяльності. Це особистісні особливості, статус, стаж роботи та кваліфікаційна категорія тренера.

Однак, як слушно вказує Осадченко Т. [36], такі критерії не охоплюють усіх основних підсумків тренерської роботи, є неточними та односторонніми. Слідом за автором нам видається доцільним розглядати успішність тренерської діяльності за його результатом діяльності, якою виступає відповідність праці очікуванням спортсменів та суспільства. Успішність тренерської діяльності виражається в основних проявах роботи тренера: виховна, освітня, оздоровча, змагальна.

Виховна діяльність проявляється у розвиненості у спортсменів необхідних соціальних якостей особистості. Освітня діяльність проявляється рівнем ерудованості, у поєднанні зі спортивними вміннями та навичками.

Оздоровча діяльність проявляється у позитивних змінах фізичного здоров'я, скороченні кількості хвороб та травмування спортсменів, підвищенні бадьорості та працездатності. Змагальна діяльність виражена у спортивних досягненнях учнів, у перемогах на змаганнях.

У сукупності вся діяльність становить реалізацію очікувань суспільства від спорту: фізична, культура та знання, розвиток гармонійної особистості, удосконалення всіх функцій організму, досягнення успіхів у змагальній діяльності.

Спілкування є процесом, що регулює та організує взаємодію тренера зі спортсменом у тренувальній та змагальній діяльності [26, 38, 42, 53 та ін]. Від комунікативних умінь безпосередньо залежить оволодіння спортсменом необхідними вміннями та навичками, розвиток його організму та особистості, спортивні результати. У процесі комунікації тренер керує станом спортсмена у передстартовий період, допомагає у виборі найефективнішої стратегії та тактики змагання. У спілкуванні з тренером формується мотивація спортсмена до діяльності, складається перспектива спортивної кар'єри [2, 3, 4, 23 та ін].

Спілкування тренера зі спортсменом реалізується у передачі знань та досвіду, у спільному виконанні дій; у плануванні тренувань та змагань, в обговоренні помилок та невдач, стратегій успіху. У спілкуванні реалізуються виховні впливи, допомогу спортсмену в досягненні високих досягнень [17].

Спілкування тренера зі спортсменом має складний характер. З одного боку, це директивне спілкування, яке будується за принципом «начальник – підлеглий» чи «вчитель – учень». З іншого боку, це неформальне, особистісне спілкування, яке передбачає взаємну повагу та довіру, взаєморозуміння та емоційне співчуття, дружню участь.

Плідна взаємодія тренера зі спортсменом, що забезпечує високу результативність роботи тренера та успіхи спортсмена, визначається здатністю приймати та розуміти унікальність, індивідуальність спортсменів, бути суворим та одночасно доброзичливим, надавати психологічну підтримку спортсменам, ставити справедливі вимоги до всіх спортсменів та вимагати їх виконання, приймати конструктивну критику. на свою адресу, розділяти відповідальність за результат [31].

Гармонійне та ефективне спілкування тренера та спортсмена підвищує показники успішності всіх «ланок» роботи тренера, таких, як передача знань, умінь та навичок, розвиток особистості спортсмена, зміцнення здоров'я, досягнення високих спортивних результатів, формування позитивної міжособистісної взаємодії в команді [26].

Звідси виникає закономірне питання про те, як той чи інший компонент спрямованості спілкування тренера впливає на успішність його діяльності у всіх ключових складових? Слід зазначити, що це питання є маловивченим у сучасній науці. Велика кількість наукових досліджень спрямована на спілкування тренера, проблемам лідерства та авторитету, формуванню спортивної команди [11].

У деяких роботах виділяються лише деякі моменти впливу спрямованості спілкування тренера на успішність його діяльності. Так, тренер у взаємодії зі спортсменами може виявляти прагнення рівноправності



і повагу, або панібратство, або придушення особистості спортсмена. Тренер здатний сперечатися і провокувати конфлікти чи прагнути взаєморозуміння, пошуку найбільш сприятливого виходу важкої ситуації.

У професійній діяльності тренер може використовувати різні форми звернення до спортсмена: прохання, накази, питання, схвалення, несхвалення, осуд, побажання, рекомендації, поради, вимоги та інші форми. Велику роль грають і невербальні засоби спілкування, такі, як тон голосу, виразні рухи і жести, міміка [1]. Невербальні засоби спілкування можуть висловлювати як позитивне, і негативне емоційне ставлення до спортсмену, впевненість чи невпевненість у собі, роздратування, гнів, байдужість, зацікавленість, радість, гордість та інші емоції. Спрямованість спілкування може бути адекватною чи адекватною конкретної комунікативної ситуації.

Для самих спортсменів спрямованість спілкування тренерів грають важливу роль, тренер найчастіше емоційно оцінюється ними, передусім, з комунікативних позицій [36]. Характер спілкування тренера зі спортсменами визначає успішність тренувальної та змагальної діяльності, освітні та оздоровчі ефекти.

Дружнє схильність до спортсменів, здатність стати для них старшим товаришем позитивно позначається на всіх сторонах роботи тренера. Однак, зайве розташування, панібратство знижує її ефективність. З іншого боку, спілкування у діаді «тренер-спортсмен» завжди передбачає дистанцію, це спілкування «по вертикалі». Таке спілкування передбачає формування поваги до тренера, необхідного підпорядкування його наказам та командам. Але, з іншого боку, значна дистанція веде до формального відношення, є бар'єром у створенні сприятливої атмосфери в команді. Такі варіанти спрямованості спілкування, як «загравання», встановлення псевдо-приятельських відносин без критичності, та «залякування» - орієнтація на негативні аспекти, покарання, заборони та загрози, є негативними, провокують конфлікти в команді, знижують мотивацію спортсменів до занять.

Переважно позитивний вплив на спортсменів, на думку Г. Стрельнікова, надає демократичний стиль спілкування, який поєднує у собі відкритість, партнерство, створення творчого настрою, розуміння особистісних особливостей спортсменів, та дотримання дисципліни, вимогливість [56].

Найбільш успішні тренери мають значний набір комунікативних засобів і навичок, використовують індивідуальний підхід до кожного спортсмена, розуміють його психологічні особливості особистості, зміни стану та настрою. Виявляється велике значення поєднання здатності до співпереживання, тактовності, доброзичливості та суворості, вимогливості у спілкуванні тренера зі спортсменами. Такі тренери вміють здобувати авторитет серед своїх вихованців та бути в команді неформальними лідерами. Цьому сприяють чесність та відкритість у спілкуванні, уміння надати спортсменам віри в успіх, підтримати ініціативу своїх учнів, виявляти турботу та увагу.

Авторитарність і деспотичність у спілкуванні, приниження гідності учнів, так само як і зайва м'якість, потурання, знижують успішність роботи тренера, підривають довіру до нього спортсменів [34].

Негативне ставлення себе викликає тренер, схильний до придушення особистості спортсменів, нав'язування своєї позиції, авторитарності. У його команді систематичні сварки, конфлікти, недомовки. У спортсменів на тренуваннях переважає негативний настрій, страх чи гнів. Такий тренер, як правило, орієнтований лише на змагальний ефект своєї діяльності, неадекватно уявляє структуру міжособистісних відносин у команді, не приділяє уваги особистісним особливостям спортсменів. Однак у ряді випадків авторитарна стратегія спілкування виявляється дуже ефективною.

У переважній більшості випадків найефективнішим виявляється дружнє, демократичне спілкування. Такий фахівець дає свободу особи спортсмена, ставиться до учня шанобливо, прагнути зрозуміти внутрішній світ спортсмена, особливості характеру, формувати індивідуальний стиль

спортивної діяльності. Він тактовний і доброзичливий, стриманий, вимогливий до спортсменів і до самого себе, справедливий і чесний, сприймається спортсменами як цілісна особистість, має авторитет у команді. Він завжди відкритий для спілкування, але не заграє з вихованцями.

Послаблена, ліберальна спрямованість спілкування не призводить до високих результатів тренерської роботи. Таких тренерів не поважають спортсмени, вони не можуть досягти високих результатів на змаганнях. Виховний ефект також невисокий, оскільки спілкування має поверхневий характер, що не формує соціально бажані якості особистості.

Нелогічність, суперечливість дій такого тренера формує низьку мотивацію до самовдосконалення, до зміцнення свого здоров'я (Корх А.Я., там же). У той же час, досі залишається нез'ясованим, яким чином різні стратегії спілкування можуть використовувати тренер для досягнення високих рівнів успішності діяльності.

Без сумніву, спілкування тренера зі спортсменами будується по-різному в різних видах спорту. Найбільш помітно ці відмінності проявляються у командних та індивідуальних видах спорту. В індивідуальних видах спорту спортсмен не повинен узгоджувати свої дії з діями інших людей, виконує свої завдання самостійно.

Спілкування тренера має діадний характер. Тут на перший виступає вміння тренера знайти контакт зі спортсменом, розуміння індивідуальних особливостей спортсмена, мотивації, інтересів, характеру. Тренер у спілкуванні проектує діяльність спортсмена, контролює її перебіг та результат, оцінює його дії, допомагає аналізувати помилки, досягти успіху. У діалозі зі спортсменом тренер регулює його емоційні стани, створює умови для прояву потенціалу спортсмена, для досягнення високих результатів змагань. Спрямованість спілкування тренерів повинна розвиватися і виявлятися відповідно до особистісних характеристик конкретного спортсмена та з вимогами об'єктивної ситуації.

У командних же видах спорту тренер повинен вміти організувати спілкування не лише з окремими учнями, а й з усім колективом, керувати ним, формувати згуртованість та спрацьовуваність спортсменів. Успіх команди на змаганні безпосередньо залежить від того, як тренер уміє керувати взаємодією спортсменів, від формування зіграності, взаємодопомоги та взаємної відповідальності всіх учасників.

Важливим завданням спілкування тренера стає створення позитивних міжособистісних відносин, організація спільних дій, планування стратегії та тактики команди [41].

Недоліки в комунікації можуть спричинити розбіжності у спортивному колективі, негативну командну атмосферу. У педагогічному спілкуванні тренеру потрібно враховувати не тільки індивідуальні особливості спортсменів, але й особливості їхньої неформальної взаємодії, симпатії та антипатії, структуру групи, лідерство та підпорядкування, сумісність спортсменів [28]. За допомогою спілкування тренер, по суті, займається формуванням команди як згуртованого колективу, створює у спортсменів єдині цілі, розвиває почуття «Ми» [37].

В індивідуальних видах спорту спілкування з тренером має безпосередній характер. Спортсмен більше залежить від тренера, його емоційної підтримки, професійної допомоги. Звідси впливає, що комунікативні стратегії тренера безпосередньо впливають на поведінку та діяльність спортсмена. В індивідуальних видах спорту зазвичай спортсмени більш критично оцінюють особливості спілкування свого тренера.

У командних видах спілкування з тренером розподіляється між різними спортсменами, тут важливішу роль відіграє підтримка партнерів. У той же час, тренер має стати авторитетом і лідером не тільки в оцінках окремих спортсменів, а й усієї команди, вміти вибудовувати групові міжособистісні та ділові відносини з урахуванням розподілу формальних та неформальних ролей у команді. У роботі Дж. Кретті наводиться класифікація успішних і неуспішних типів тренерів з позиції спортсменів, яка по суті відображає

продуктивні та непродуктивні комунікативні компоненти спрямованості спілкування. Так, неуспішні у спілкуванні зі спортсменами такі типи тренерів: «ображаючий», «крикун», «месник» (що карає спортсменів за їхні невдачі); «душник» (вибагливий на тренуваннях, але нездатний зберігати самовладання на змаганнях); «трясіння» - виявляє тривогу і невпевненість у змагальний період; «генерал Кастер» - ригідний, що використовує однакову стратегію та тактику на будь-яких змаганнях; «герой» - який приписує собі всі заслуги та перемоги спортсменів; «професор» - що вибудовує надто складні, наукоподібні схеми взаємодії зі спортсменами [81].

До успішних типів тренерів відносяться: «підтримуючий» - здатний до надання психологічної допомоги, натхненні, нав'ювання віри в успіх; «холоднокровний» - емоційно стабільний, що має душевну рівновагу в складних ситуаціях, здатний регулювати емоційний стан спортсменів; «психолог» - управляє мотивацією та настроєм спортсменів, переконує, розуміє їх особистісні особливості, допомагає впоратися із труднощами; «турист» - спілкується з усіма разом і з кожним спортсменом на рівних, знає про всі події, що відбуваються в команді, легко вступає в неформальні бесіди, може приділити увагу і турботу [81].

При цьому проведений аналіз літератури показує, що темі взаємодії тренера зі спортсменом нині приділяється досить мало уваги. Проблема спрямованості спілкування, його стратегій успішних та неуспішних тренерів на сучасному етапі фактично не вивчена. Не визначено ефективних та неефективних комунікативних стратегій тренерів у різних видах спорту. Виявлення цього емпіричним шляхом стало завданням даного дослідження.

### **1.3 Особистісна обумовленість педагогічного спілкування тренерів**

Провідний варіант спрямованості спілкування тренерів, безперечно, детерміновані не тільки ситуаціями взаємодії, а й особистісними особливостями. Зараз проблема особистісних детермінантів спілкування досить добре розроблена. При цьому питання особистісних характеристик

тренерів, що опосередковують формування провідних комунікативних спрямованостей спілкування тренерів, залишається відкритим. Як показано вище, у наукових дослідженнях фактично відсутні дані як про самі стратегії спілкування тренерів, так і про їх особистісні чинники. У зв'язку з цим, визначення концептуальних підстав цієї роботи, звернемося до аналізу проблеми особистісних чинників у ширшому аспекті.

Міжособистісне спілкування, як будь-який інший вид людської діяльності, обумовлено особистісними якостями. Слід зазначити, що у спілкуванні показники особистості проявляються найвиразніше. Характер людини складають ті стійкі мотиви та способи поведінки, які закріплюються у спілкуванні, у взаємодії із соціальним середовищем [2].

Як вважає А. Кондратович, найбільший вплив на спілкування мають такі якості особистості, як товарицькість, контактність, комунікативна сумісність, адаптивність [41].

Товарицька як характеристика особистості обумовлена темпераментом, особливо, таким його властивістю, як екстраверсія-інтроверсія. Ця якість показує виразність потреби у контактах, бажання спілкуватися, легкість вступу у з іншими людьми, інтенсивність комунікації.

Контактність заснована на комунікабельності та відображає відсутність комунікативних бар'єрів, щирість та природність у спілкуванні, здатність до довірчих відносин, до взаєморозуміння та співробітництва, до глибинного партнерського спілкування.

Комунікативна сумісність відбиває подібність установок, особистісних якостей, методів комунікації, інтересів партнерів, що забезпечує взаєморозуміння.

Адаптивність у спілкуванні виявляється у гнучкості, велику кількість комунікативних програм, в умінні налаштуватися на співрозмовника, пристосуватися щодо нього у комунікативному процесі, розмовляти з людиною «її мовою».

Відповідно до концепції Лірі Т. [79] біполярними особистісними чинниками: дружелюбність – агресивність, домінування – підпорядкування. Таким чином, автор виділяє два основні комунікативні типи особистості. Перший тип становлять агресивно-домінуючі лідери, чи провідні. До них відносяться владний-лідуючий, незалежний-домінуючий, прямолінійний-агресивний і недовірливий-скептичний підтипи. Другий тип - дружелюбно-підлеглі, або ведені, складають покірний-сором'язливий, залежний-слухняний, співробітничий-конвенційний і відповідальний- великодушний підтипи.

Відповідно до теорії Шутца В. [71], все різноманіття комунікацій та міжособистісних відносин визначається такими мотиваційно-потребовими характеристиками, як включення, контроль та афект.

Потреба включення пов'язані з мотивацією аффіліації - прагненням бути прийнятим групою. Вона передбачає значущість підтримки та схвалення з боку інших, домагатися визнання та схвалення, бажання відчувати себе цінною та значущою особистістю.

Потреба у контролі призводить до мотивації влади. Це бажання керувати іншими, контролювати їхню поведінку, домінувати, приймати рішення. Вона опосередковує прояв у спілкуванні сили, авторитету.

Потреба афекту призводить до прагненню створювати емоційно теплі відносини, засновані на взаємних симпатіях. Це прагнення емоційної підтримки, любові, прихильності, до взаємодії, заснованому на добросердечності, емпатії [76].

У вітчизняних психологічних концепціях розглядається особистісна детермінація трьох основних видів спілкування: імперативного, маніпулятивного та діалогічного, які, за своєю суттю, являють собою базові комунікативні його спрямованості [36]. Імперативна, чи директивна стратегія спілкування найчастіше використовується людьми авторитарними, агресивними, активними, із вираженим егоцентризмом. На несвідомому плані часто є невпевненість у собі.

Маніпулятивну стратегію застосовують люди з високим інтелектом та високою самооцінкою, але підозрілі, які не довіряють іншим, із прагматичними ціннісними орієнтирами, з низьким рівнем емпатії.

Діалогічну стратегію опосередковують такі особистісні риси, як дружелюбність, альтруїзм, емпатія, толерантність, самоприйняття та самоповагу, щирість, прагнення самореалізації.

З цього випливає, що провідні стратегії та способи спілкування обумовлені складним комплексом властивостей особистості, до якого входять: властивості темпераменту, деякі риси характеру, мотиваційні та ціннісні характеристики, а також Я-концепція.

Розглянемо цю особистісну обумовленість педагогічного спілкування.

Не викликає сумніву факт про детермінацію спілкування тренерів комунікативними якостями особистості. Основними характерологічними рисами, що визначають своєрідність комунікації, виступають: товариськість, життєрадісність, доброта, комунікативна толерантність, позитивна Я-концепція та впевненість у собі, ініціативність, ввічливість, чесність, щирість [71].

Важливу роль педагогічної комунікації грають такі особистісні характеристики. Насамперед, це товариськість - прагнення та здатність встановлювати контакти з різними людьми, готовність до спілкування; емпатія – здатність до співпереживання, емоційного проникнення у внутрішній світ іншого, розуміння особистості партнера зі спілкування; спонтанність сприйняття співрозмовника – відсутність жорстких стереотипів, вміння сприймати та розрізняти нюанси поведінки та стану іншого, безпосередність у сприйнятті та оцінках співрозмовника [7]. Велике значення також мають доброзичливість, тактовність, чуйність, ініціативність, вимогливість, суворість та чесність [6].

Емпатія дозволяє педагогу розпізнавати емоційні стани учнів, розуміти їх інтереси, мотиви, цілі, враховувати індивідуальні особливості у процесі роботи з учнями. Рівне, доброзичливе ставлення до учня без загострення



уваги негативних оцінках допомагає створювати позитивну атмосферу у процесі навчання, сприяє формуванню авторитету педагога, що дозволяє здійснювати продуктивні виховні та освітні впливи. Доброзичливість у поєднанні зі щирістю, педагогічним тактом та добротою стимулює впевненість у собі в учнів, викликає у них довіру, знижує їхню тривогу та агресію, допомагає досягати високих результатів у навчанні. Суворість та вимогливість, що поєднуються з активністю, ініціативністю підтримує дисципліну, розвиває в учнях волювільні якості, здатність долати труднощі та досягати успіху [70].

Комунікативна толерантність як вміння приймати особистість іншого з усіма її відмінностями та особливостями, незалежно від культурних, релігійних, особистісних, фізичних особливостей, дозволяє вчителю знайти індивідуальний підхід до кожного, дотримуватися прав та поважати особисту гідність учнів [1].

На думку Р. Бернса [78] Я-концепція вчителя - один із ключових особистісних факторів його спілкування. Висока, але обґрунтована самооцінка, самоповага, впевненість у власних силах - це основа позитивного на особистість учня. Прийняття себе створює основу впевненого спілкування, до розуміння індивідуальних особливостей учня.

Зважаючи на те, що особистість вчителя - це приклад для учня, тільки впевнений у собі педагог може розвинути подібні якості у учнів [23].

Характер спілкування педагога з учнями також визначається індивідуальним своєрідністю поєднань і проявів, різних комунікативних здібностей та умінь, важливих його діяльності. В. Ємець, Т. Петровська виділено три основні групи педагогічних здібностей [38]. Першу групу складають гностичні здібності, що визначають розуміння партнера зі спілкування. Друга група - експресивні здібності, що відбивають успішність самовираження у спілкуванні. Третя група - інтеракційні здібності, які забезпечують успішність впливу співрозмовника.

Як вважає В.Гузар, важливе педагогічне значення мають соціально-перцептивні здібності, що відображають сприйняття та розуміння у спілкуванні; здібності, пов'язані з управлінням своєю поведінкою у спілкуванні; здатності до встановлення та підтримки міжособистісних контактів; здібності до рефлексії та прогнозування поведінки партнера зі спілкування; вміння та навички, що відображають володіння різними прийомами спілкування

Соціально-перцептивні здібності включають педагогічну спостережливість, здатність до адекватної оцінки зовнішності, поведінки, особистісних якостей співрозмовника, до розпізнавання та розуміння його стану, поведінки, особистісних характеристик, комунікативних цілей, намірів, інтересів.

Здібності до контролю своєю поведінкою у спілкуванні виражаються в стимуляції власної активності та активності співрозмовника, підтримці контакту, подоланні комунікативних бар'єрів, адекватному виборі засобів вербальної та невербальної комунікації: лексики, інтонації, мімічних реакцій, в управлінні глибиною та тривалістю контакту, у підтримці партнера, у регуляції конфліктів.

Здібності до рефлексії та прогнозування поведінки партнера зі спілкування відображають здатність до усвідомлення та гнучкої зміни стратегій та способів свого спілкування залежно від реакцій партнера, до прогнозування поведінки співрозмовника та розвитку комунікативної ситуації загалом.

Найважливішими комунікативними вміннями та навичками педагога виступають: володіння різними способами спілкування; вміння в ясному та чіткому виразі думки, багата мова; володіння засобами невербального на спілрозмовника; вміння адекватно обирати та повідомляти інформацію; вміння самоконтролю; вміння ставити себе на позицію співрозмовника; вміння знаходити позитивні та негативні сторони у комунікативній ситуації;

вміння розташовувати себе співрозмовника, створювати атмосферу довіри; вміння слухати людей [77].

Діяльність Тіняков А. показано, що провідними особистісними факторами спілкування є виражене почуття довіри до інших і до себе, комунікативна толерантність - толерантність, здатність приймати та розуміти індивідуальність іншого, комунікативний самоконтроль, емпатія, прагнення до співпраці в конфлікті [63].

Цікаві дані про ціннісно-сміслові складові спрямованості особистості педагогів у спілкуванні були отримані Петровською Т. Автором виявлено основні типи комунікативної спрямованості педагогів, заснованих на провідних стратегіях спілкування: авторитарна, конформна, діалогічна та альтроцентристська (прагнення реалізувати інтереси співрозмовника на шкоду власним) [74].

Нерівноправне, авторитарне спілкування передбачає використання імперативних висловлювань, конфронтацію, вимог, погроз, команд, нотацій, зауважень. Для таких педагогів характерне прагнення громадського визнання та внутрішня конфліктність.

Педагоги конформної спрямованості частіше використовують під час спілкування підбадьорення, «підстроювання знизу», емоційно-експресивні висловлювання, не директивні звернення, позитивні оцінки учнів. Також вони мають високу внутрішню конфліктність, невпевненість у собі, пасивність життєвої позиції.

Педагоги з діалогічною спрямованістю у спілкуванні орієнтовані на підбадьорення та позитивні оцінки, не використовують загрози та директивні звернення. Їх відрізняє висока значимість цінностей саморозвитку та творчості у професії, високий рівень свідомості життя.

Педагоги з альтроцентристською спрямованістю рідше застосовують вказівки. Їхні провідні особистісні характеристики - активна життєва позиція, у поєднанні з пасивно-споглядальними провідними цінностями.

З питання про особистісну детермінацію характеристик спілкування тренерів зі спорту існує досить мало наукової психологічної та педагогічної літератури. Окремі наукові факти найчастіше ізольовані один від одного, потребують узагальнення та подальшого емпіричного вивчення.

Найбільш вивченими є комунікативні якості особистості тренерів. До них належать такі характеристики, як товарицькість, доброзичливість, чуйність, чуйність, товарицькість, справедливість, тактовність, лідерський потенціал, вимогливість, педагогічний такт, винахідливість.

До комунікативних особливостей особистості тренера також відносять уміння знаходити контакт з людьми, розуміти їх стан, високу вимогливість, що іноді межує з безжалісністю, що поєднується з позитивною оцінкою особистості та досягнень спортсмена; принциповість, самостійність у прийнятті рішень, комунікативну активність, моральні якості [2].

Спілкування тренера зі спортсменами опосередковане як комунікативними, а й інтелектуальними, моральними, вольовими, емоційними характеристиками його особистості. Так позитивне ставлення до учнів, рівний, позитивний настрій, емоційна врівноваженість пов'язана з відкритістю та ініціативністю у спілкуванні, з повагою до спортсменів. Високий рівень нервово-психічної напруженості, емоційна нестійкість, негативне ставлення до діяльності провокує конфліктне спілкування. У цьому плані важливою якістю тренера виступає оптимізм - віра в найкращі якості учнів, у їх успіх, встановлення на позитивну взаємодію, засновану на доброті, чуйності, почутті гумору, життєрадісності тренера.

Такі моральні якості, як гуманізм, ввічливість, чесність, вимогливість, правдивість, принциповість, працьовитість також впливають на спрямованість спілкування зі спортсменами. Тренери з вираженими моральними якостями у спілкуванні демократичні, відчують своїх учнів та підтримують їх.

Інтелектуальні якості, що виявляються у спілкуванні тренера - це, насамперед, розвинена довготривала та оперативна пам'ять, здатність до

переключення та концентрації уваги, свідомість сприйняття, гнучкість розуму, ерудиція, здатність до прогнозування. Ці якості дають можливість тренеру швидко адаптуватися у мінливих комунікативних ситуаціях, змінювати стратегії та тактики спілкування, бачити зміни в емоційному стані спортсменів, моделювати розвиток ситуацій у майбутньому.

Вольові якості, що найбільше впливають на характеристики спілкування тренера - це витримка, наполегливість, терплячість, рішучість, сміливість. Без витримки та самоконтролю тренер у спілкуванні виявляє грубість, запальність, дратівливість. Сприймається спортсменами слабким, невибагливим. Терплячий і витриманий тренер, що дотримується такту, доброзичливий і спокійний у спілкуванні. Наполегливість, рішучість і сміливість дають тренеру можливість досягати поставленої мети у спілкуванні з учнями, використовувати накази, переконання, навіювання, швидко реагувати на різні комунікативні ситуації, самостійно приймати рішення. У той же час, спокій, що межує з байдужістю, призводить до поверхневого, формального спілкування, втрати авторитету серед спортсменів [41].

Проте в цих дослідженнях не розглядається особистісна обумовленість спрямованостей спілкування, його стратегій, стильових особливостей комунікації тренерів.

Подібних робіт на сьогоднішній день дуже мало, особливо експериментальних. Щодо особистісної обумовленості стилів спілкування, деякі публікації з'явилися. Деякі особистісні фактори, які опосередковують провідні стилі спілкування тренерів, виявлено. Тренери демократичного стилю самостійніші, ініціативніші, доброзичливіші, екстровертваніші. Ті, хто володіє авторитарним стилем, частіше інтроверти, стримані та емоційно холодні у спілкуванні, агресивні, замкнуті [81].

Виявлено зв'язки схильності до певного стилю комунікації майбутніх учителів фізичної культури з різними властивостями особистості. Більшості майбутніх вчителів фізкультури властива схильність до демократичного

стилю. На другому місці – авторитарний, на останньому, третьому – ліберальний. У тих, хто схильний до демократичного спілкування, виявлено тенденцію до залежної поведінки у прийнятті рішень. Однак, їм властива спрямованість особистості на результат та прагнення до лідерства у взаємодії. Вони екстровертвані, товариські, альтруїстичні, мотивовані на інтереси партнера зі спілкування. При цьому досить низько оцінюють свої вольові якості - сміливість, наполегливість і вважають себе боязкими, сором'язливими. Вони неконфліктні та не схильні до боротьби за лідерство у групі. Автократи, навпаки, наполегливі та наполегливі, прагнуть незалежності. Вони характеризуються егоїстичністю, підозрілістю, агресивністю, схильністю до боротьби із суперниками у взаємодії. У спілкуванні виявляють жорсткість, безкомпромісність та мстивість. Представники даного стилю більш мотивовані на успіх, на результат діяльності, мають сильну нервову систему. Ліберали характеризуються егоцентризмом, запальністю, уразливістю та підозрілістю. При цьому вони поступливі, не мають наполегливості, що і створює суперечливість у спілкуванні [91].

Загалом проведений теоретичний аналіз показує, що проблема особистісної детермінації характеристик спілкування тренера є однією з ключових для сучасної психології та педагогіки спорту. Як було показано вище, від спілкування тренера зі спортсменом, і характеру їхніх взаємин безпосередньо залежить як авторитет тренера, а й успішність всіх складових діяльності тренера. При цьому вибір спрямованості спілкування та способів комунікації зі спортсменами визначається особистісними якостями тренера, які є професійно важливими для роботи тренера загалом.

Це ще раз доводить важливість постановки такого завдання даного дослідження, як виявлення особистісних факторів спрямованості спілкування тренерів зі спорту, і зокрема футболу.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

#### 2.1 методи дослідження

У дослідження використовувалися методи опитування (зокрема - експертного) та спостереження. Лише одна з опитувальних методик є анкетною, інші – опитувальниками.

Оскільки спілкування виступає як засіб професійної діяльності тренерів, а не її зміст, то чисельний склад спрямованості спілкування неспроможна відповідати складу як спрямованості особистості, і спрямованості діяльності.

Необхідно визначити склад типів спрямованості спілкування. При цьому пошук повинен відповідати таким вимогам.

1. Дослідження має будуватися на емпіричному матеріалі.
2. Як ознаки прояву того чи іншого типу спрямованості повинні виступати не психологічні якості [65], такі як спрямованість особистості чи мотиваційні якості, саме ознаки спрямованості спілкування.
3. Кількість ознак спрямованості спілкування має бути досить великою, щоб з'явилася можливість провести факторний аналіз. Початковий підбір цих ознак доцільно виявити при використанні методу експертних оцінок, якими можуть виступити як викладачі психології, так і тренери.
4. До ознак кожного з типів спрямованості спілкування повинні увійти як самі ознаки, а й елементи їх прояви у професійної діяльності тренерів.

На підставі оцінок ознак спрямованості спілкування, що проявляються у тренерів можна провести факторний аналіз і отримати ці типи педагогічного спілкування тренерів.

Крім того, з урахуванням факторної ваги ознак спрямованості спілкування, надалі можна буде розробити методику виміру виразності отриманих типів цієї спрямованості.

Щодо тренерів можна припустити, що:

- типи спрямованості спілкування тренерів з різних видів спорту істотно різні з їхньої виразності та варіативності;
- Існують такі психологічні властивості, які впливають на формування кожного з типів спрямованості спілкування тренерів;
- Існує необхідність і можливість підбору та розробки засобів корекції типів спрямованості спілкування, а також умінь виявляти ознаки цих типів на тренерській практиці.

Головним чином, використовувався метод опитування, зокрема - експертного опитування. Майже всі використовувані методики дослідження належать до методу опитування.

Усі методики дослідження наведено у додатках.

I. Методики дослідження типів спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами.

1. Для вивчення спрямованості спілкування тренерів з футболу застосовувалась анкета для спортсменів [64].

№ 2 (120) З 227 – 231), яка є авторською розробкою. Її завдання оцінити спілкування тренерів (Додаток А).

Анкета є опитувальний лист. В анонімній формі учням пропонується оцінити ознаки щодо кожного з типів спрямованості спілкування їх тренерів (по три ознаки посідає кожен тип спрямованості). Ознаки спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами оцінювалося у 4-х ситуаціях: на тренуваннях, на змаганнях, на навчально-тренувальних зборах та поза заняттями.

Інструкція: «Шановний спортсмене! З метою підвищення якості підготовки спортсменів просимо Вас відповісти на питання анкети щодо особливостей спілкування тренера. Анкета анонімна, записувати прізвище не потрібно.



Нижче йде перелік спрямованостей спілкування тренера у різних моментах. Поставте позначку у відповідній графі, якщо Ваш тренер іноді виявляє ту чи іншу спрямованість спілкування».

Запропонована анкета націлена на виконання одразу трьох функцій.

По-перше, вона дозволяє відібрати ті типи спрямованості спілкування тренерів, які у них найчастіше виявляються.

По-друге, дані, отримані за допомогою цієї анкети, дозволяють переглянути склад спрямованості спілкування. При обробці даних анкетування за допомогою факторного аналізу з'являється можливість отримати типи спрямованості, що інтегрально проявляються (більше "укрупнені"). Слід зазначити, що факторному аналізу піддаються не самі компоненти, які 66 ознак І, по-третє, за допомогою факторного «рядкового» аналізу цих 66 ознак спрямованості спілкування визначається виразність кожного з типів спрямованості у кожного тренера.

Типи спрямованості, подані в анкеті, як і їх ознаки, запозичені у різних авторів, з аналізу робіт, що наводиться в огляді літератури. Іншими словами, обґрунтованість застосування саме цих типів спрямованості та саме цих їх ознак теоретично обґрунтована.

За допомогою даної методики можна отримати числові значення за 22 типами спрямованості спілкування тренерів: гуманістичний, актуалізаторський, маніпулятивний, обвинувальний, догоджаючий, раціональний, руйнівний, що вирівнює, конкурентний, уникає, пристосувальницький, компромісний, співробітничий, відкритий («контактний без зворотного зв'язку («Сліпа зона»), недостатньо контактний («Фасад»), поверхневий («Мертва зона»), що організує, сприяє, пояснює, контролює та оцінює типи.

II. Методики визначення властивостей особи педагогів-тренерів.

2. Для виявлення професійної спрямованості особи тренера використовувалася методика С.Л. Братченко, з аналогічною назвою «Оцінка професійної спрямованості особистості вчителя».

За допомогою даної методики визначаються властивості особистості педагогів, що сформувалися під впливом їхньої професійної діяльності, конкретно - особливості їхньої професійної спрямованості, наприклад, стає наставником усім учням або ж допомагає неуспішним.

З іншого боку, з допомогою даної методики визначаються типові деформації особистості педагогів.

Методика проводиться без обмежень у часі.

Інструкція «У опитувальнику представлені властивості, які можуть бути властиві Вам тією чи іншою мірою. Можливі два варіанти відповідей. Виберіть один із варіантів відповіді:

а) вірно, що описується властивість властиво мені переважно характерно для моєї поведінки.

б) невірно, описувана властивість властива мені мінімальною мірою, чи нетипово для моєї поведінки».

Показники педагогічних спрямованостей особи оцінюються за допомогою підсумовування оцінок з кількох питань і не перевищує 10 балів. При цьому середнє значення (а воно вважається нормою – 3-7 балів).

У цій методиці цінним є те, що обробку «сирих» результатів слідє починати з визначення мотивації схвалення і якщо за цим параметром результат виходить за межі норми, то й інші відповіді не інтерпретуються (є ймовірність, що випробовуваний спотворював результати).

Значна виразність однієї професійної спрямованості педагога (7 або більше балів) говорить про його моноспрямованість у професійній діяльності, а значна виразність відразу кількох факторів інтерпретується як поліспрямованість.

Враховуючи, що дана методика ще не часто використовується в педагогічних дослідженнях, наводиться повна інтерпретація її результатів.

З допомогою цієї методики виявляються такі типи професійної спрямованості особистості педагога:

- «організатор» (має енергійність, вимогливість, організованість, сильну волю; демонструє ділову співпрацю, колективну діяльність);
- «предметник» (має раціоналізм, професійну компетентність, спостережливість, прагнення творчості; демонструє вплив учня через предмет, часто прагне залучити учнів до занять у гуртку з відповідного предмета);
- «комунікатор» (має товариськість, зовнішню привабливість, пластичність поведінки, доброту і моральність; демонструє свою діяльність на основі високої сумісності з учнем, пошуку спільних інтересів, особливо поза сферою навчання);
- «інтелігент» (має високий інтелект, загальну культуру принципівістю; демонструє просвітництво, духовність, свободу).

Зустрічається і проміжні типи педагогічного спрямування:

- «організатор» – «предметник», «організатор» – «комунікатор», «організатор»
- «інтелігент» (зустрічається рідко), «предметник» – «комунікатор», «предметник» – «інтелігент», «комунікатор» – «інтелігент».

Методика виявляє тенденції професійної деформації особистості у педагогів всіх цих типів (коли високо розвинені якості, що сприяють успішності діяльності та низько - які не беруть участь у процесі професійної діяльності):

- загальнопедагогічні деформації (типові, для багатьох педагогів; найчастіше - авторитарний стиль керівництва і, відповідно, завищена самооцінка, самовпевненість, повчальність, догматичність думок, відсутність гнучкості у спілкуванні та поведінці в цілому);
- специфічні деформації, зумовлені професійною спрямованістю, можуть переноситися і в інші сфери діяльності та в інші (не педагогічні) ситуації: наприклад, «комунікатор» може бути зайво балакучий, звертатися до співрозмовника на «ти»; «організатор» може втручатися у життя людей, намагатися підпорядкувати їх собі, командувати;

«інтелігент» («просвітитель») може бути схильний до філософствування, нігілізму; «Предметник» може демонструвати наукоподібне спілкування;

- предметні деформації визначені специфікою предмета, що викладається педагогом;

- Існують і індивідуальні деформації, зумовлені тим, що в міру розвитку професійно важливих якостей розвиваються і якості, пов'язані з першими.

3. Для визначення такої комунікативної характеристики, як комунікативна компетентність використовувалася методика («Діагностика соціально-комунікативної компетентності (КСК)»).

Методика є опитувальник і включає 133 питання. Інструкція: «Перед вами висловлювання про поведінкові особливості,

звички. Вирішіть, будь ласка, чи погоджуєтесь Ви з кожним висловом, чи ні. Не пропускайте, будь ласка, питання і не намагайтеся зробити "найкраще" враження. Давайте відповідь, яка перша спадає Вам на думку».

Методика допускає обстеження у груповій формі.

Інтерпретація типів комунікативної компетентності

«Соціально-комунікативна незграбність. Високі значення вказують на труднощі, які має людина на різних етапах комунікації з іншими людьми: при встановленні та підтримці контактів, висловлювання своєї точки зору і т.д. Низькі оцінки говорять про соціально-комунікативну гармонійність, вміння піднести свою думку та вислухати чужу і, згідно з результатами нашого дослідження, є важливим корелятом самоактуалізації молодого педагога.

Нетерпимість до невизначеності. Високі показники характеризують тенденцію до використання у можливих комунікативних ситуаціях наперед продуманого алгоритму дій. Низькі показники свідчать про достатню терпимість до невизначеності, про певну комунікативну творчість даної людини.

Надмірне прагнення конформності. Високі оцінки вказують на залежність від тиску групи, що виявляється у зміні його думки, залежно від думки більшості. Низькі оцінки характеризують відсутність тенденції піддаватися груповому впливу

Підвищене прагнення статусного зростання. Високі оцінки свідчать, що з даної людини домінуючим мотивом спілкування є мотив самоствердження. Низькі оцінки свідчать, що це мотив не є самоціллю.

Орієнтація уникнення невдач. Високі оцінки вказують на тенденцію людини формулювати або гранично прості або нереалістично складні комунікативні завдання. Низькі оцінки характеризують тенденцію до постановки оптимальних комунікативних завдань.

Фрустраційна нетолерантність. Високі оцінки за цим показником вказують на психологічний дискомфорт, фрустрованість у комунікативній сфері; при цьому проявляється недостатня здатність до прийняття соціально-комунікативних ситуацій. Низькі показники, навпаки, характеризують особистість, яка виявляє толерантні установки у широкому діапазоні комунікативних ситуацій».

За допомогою даної методики можна визначити складові комунікативної компетентності: соціально-комунікативну незграбність, нетерпимість до невизначеності, надмірне пристосування, надмірне прагнення до підвищення статусу, спрямованість на уникнення невдач, фрустраційну нетерпимість.

4. Для дослідження комунікативних умінь тренерів використовувалася перетворена методика експертної оцінки комунікативних умінь у майбутніх вчителів фізичної культури. Як експерти виступили колеги, керівники (або методисти) і сам тренер.

Суть методики складає заповнення таблиці, складеної на кшталт репертуарних грат, з бальною оцінкою прояву умінь спілкування у педагогічній діяльності тренера. Уміння в методиці розділені за критерієм

об'єкта спілкування (конструкти) та за ознаками його прояву, тобто за функціями спілкування (елементи).

Суть модифікації проявляється лише у зміні ситуацій спілкування (введено ситуації спілкування тренера зі спортсменами під час змагань та спілкування з судьями) та його об'єкта (вчителі фізичної культури на тренера). Тим не менш, після навіть такої модифікації методика була піддана стандартизації. Було встановлено її надійність та валідність.

Дослідження щодо стандартизації методики було проведено її автором - О.С. Циценко. Однак у цьому дослідженні необхідно провести процедури стандартизації тієї її частини, яка була додана до методики С.А. Циценко. Нагадаємо, що модифікація торкнулася зміни ситуацій спілкування - під час змагань та спілкування з судьями; та зміни суб'єкта спілкування з вчителя фізкультури на тренера). Пошук ознак визначення діагностичної цінності кожного їх і складання тексту методик практично не знадобилося. Для стандартизації методики потрібно лише визначення її надійності за допомогою повторного тестування спортсменів з інтервалом 5 місяців (36 осіб). Коефіцієнти кореляції рівні: по 1 частині методики 0,59 ( $P \leq 0,01$ ); та по 2-й частині - 0,53 ( $P \leq 0,01$ ). Методика відрізняється достатньою надійністю.

Валідизація нової частини методики шляхом визначення коефіцієнта кореляції між даними цієї її частини та даними методики парного порівняння оцінок спортсменів ( $r = 0,65$  при  $P \leq 0,001$ ).

Визначити нормальність розподілу одержаних за допомогою нової частини методики даних. Як за ознаками спілкування, так і за її функціями, очікувана нормальність розподілу була отримана.

За ознаками спілкування у групу середньої виразності ( $M \pm 0,5$ ) увійшло 43 % піддослідних, а, по його функцій 45 %.

### III. Методика визначення стилів спілкування.

5. Методика визначення стилів педагогічного спілкування М.М. Якимової та А.А. Ількучіна. Дана методика призначена для виявлення

моделей спілкування, що виявляються педагогом у процесі професійної діяльності (Додаток Д).

Методика є опитувальником, що містить 25 питань. На кожне запитання потрібна відповідь «Так» або «Ні».

За допомогою цієї методики з'являється можливість виявити вісім стилів педагогічного спілкування: авторитарний, дикторський, неконтактний, гіпорексивний, гіперексивний, стиль диференційованої уваги, стиль негнучкого реагування, активної взаємодії

Інтерпретація кожного з показників стилів спілкування тренерів у їхній професійній діяльності представлена так само (Додаток Д).

Стійкість того чи іншого стилю спілкування залежить від суми збігів 80% і більше від усіх питань щодо кожної моделі спілкування.

IV. Методики, створені задля визначення показників педагогічної діяльності тренерів.

Визначалися 4 групи характеристик діяльності тренерів: успішність професійної діяльності, задоволеність нею, педагогічна майстерність та стосунки «тренер – спортсмен». Основні показники діяльності.

6. Успішність діяльності тренерів визначалася з допомогою методики О.М. Ніколаєва, яка так і називається «Методика вивчення успішності діяльності тренерів» (Додаток Е).

Методика є опитувальником шкального типу, який заповнює сам тренер щодо своїх учнів (за 11-бальною шкалою). Особливість методики полягає в тому, що тренер він оцінює своїх учнів на предмет позитивної динаміки їх фізичних, психологічних і спортивних якостей і не передбачає, що об'єктом дослідження є він сам.

У додатку наводиться як текст самої методики - шкали і ключ обробки даних, а й етапи цієї обробки, і навіть варіанти обробки, залежно від завдань дослідження.

Дані, отримані з використанням даної методики використовуються для їх порівняння не з нормативними значеннями, а для порівняння успішності

окремо взятого тренера з показниками успішності всієї вибіркової сукупності тренерів. Адже вони можуть бути різними у представників різних видів спорту та тренерів, які працюють зі спортсменами різних спортивних успіхів.

Застосування цієї методики корисне, адже в українському спорті успішність тренерської діяльності оцінюється лише за змагальними досягненнями спортсменів, що є помилкою, адже завдяки спорту досягаються не лише спортивні результати, а ще: виховні, освітні та оздоровчі.

Саме ці 4 показники успішності та визначають загальну успішність тренерської діяльності.

7. Для дослідження задоволеності тренерів своєю діяльністю та професією використовувалася методика Г.В. Лозова .

Методика стандартизована є опитувальник, де тренери самі відзначають ступінь впливу кожного з факторів на емоційний стан задоволеності їх діяльністю та вибором професії за 5-бальною системою (від «-2» до «+2») (Додаток Ж).

«Виявляються такі значення:

- 1) задоволеності своєю діяльністю, яка дорівнює загальній сумі балів, поділеній на 11;
- 2) задоволеності обраної професією (підрахунок аналогічний);
- 3) загальний показник задоволеності професійною діяльністю (обчислюється шляхом складання показників задоволеності професією та діяльністю та поділу на 2)».

Додатковий показник успішності діяльності.

8. Взаємини тренера та спортсменів визначалися за допомогою методики: «Шкала «тренер – спортсмен» Ю.Л. Ханіна та А.В. Стамбулова.

Методика включає 24 шкали, за допомогою яких виявляється відношення до тренера за трьома параметрами: гностичним, емоційним і поведінковим (Додаток І).



Роз'яснення отриманих даних відношення спортсменів до тренера: - гностичний - відображає оцінку професійної компетентності спортсменами; емоційний - виявляє симпатію спортсменів до тренера, як до особистості; та поведінковий - взаємодія спортсменів та тренера у реальній навчально-тренувальній діяльності.

За підсумками опитування проявляються 4 показники (відповідно до ключа): крім описаних визначається і узагальнений показник відношення спортсменів до тренера (за середньою арифметичною трьома параметрами - гностичним, емоційним та поведінковим).

У додатках відображено всі методики для наступних показників.

Додаток А – Анкета визначення типів спрямованості спілкування тренерів.

Додаток Б - Методика оцінки професійної спрямованості особистості вчителя.

Додаток В – Методика діагностики соціально-комунікативної компетентності.

Додаток Р – Методика визначення комунікативних умінь майбутніх вчителів фізичної культури.

Додаток Д – Методика визначення стилів педагогічного спілкування.

Додаток Е – Методика визначення успішності діяльності тренерів.

Додаток Ж - Методика задоволеності тренерів своєю діяльністю та професією.

Додаток І – Методика взаємини спортсменів та тренера (додатково).

Таким чином, всього використовувалося 8 опитувальних методик. Більшість із них не є трудомісткими для піддослідних.

Оскільки максимальне і нормативне число балів за кожною з методик по-різному, а також по-різному їх кількість в окремих показників, об'єднаних однією методикою, то всі одиниці виміру в балах переведені в стандартизовані бали (стіни) з десятковою розрядністю.

Зведена таблиця констатуючої частини дослідження в цілісному вигляді відображена (Додатку К).

Крім статистичного опису отриманих емпіричних даних використовувалися такі методи математичної обробки даних: кореляційний та факторний аналізи, критерій достовірності відмінностей показників U-критерій Манна-Уїтні, а також визначення коефіцієнтів сполучення «хі-квадрат» для чотирипольних таблиць.

Таким чином, у процесі математичного аналізу отриманих емпіричним шляхом даних були включені такі показники:

- 22 типи спрямованості спілкування тренерів (їх список наводиться вище - при описі 1-ї методики; максимальна кількість балів – 12);

- 5 типів спрямованості педагогічної діяльності (максимальна кількість балів - 10); - товариськість, організованість, спрямованість на предмет, інтелігентність, мотивація схвалення;

- 6 показників соціально-комунікативної компетентності (максимальна кількість балів за різними показниками різна - від 15-ти до 29-ти балів) - соціально-комунікативна незграбність, непримиренність до невизначеності, сильне прагнення до пристосуванства, підвищене бажання статусного зростання, спрямованість на уникнення ;

- 7 комунікативних умінь тренерів за ознаками спілкування (максимальна кількість балів - 24) - організація власного мовлення, встановлення контакту, запобігання конфліктам, пояснення вправи, вміння слухати, використання прийомів спілкування, самоконтроль у спілкуванні;

- 4 функції спілкування (максимальна кількість балів - 24) - спонукальна, інформативна, експресивна, встановлення та підтримання контакту, та 1 показники оцінки комунікативних умінь в цілому; поділ умінь за критерієм ситуацій їхнього прояву (наприклад, на тренуванні зі спортсменом, спілкування з судьями на змаганні) здійснювалося лише для описових цілей;

- 8 стилів спілкування (максимальна кількість балів за різними показниками різна - від 12-ти до 20-ти балів) - дикторська «Монблан», яка виключає контакт «Китайська стіна», «Локатор», гіпорексивна "Тетерів", гіперексивна "Гамлет", різке реагування, авторитарна "Я сам(а)", активної комунікації "Союз";

- 7 педагогічних умінь тренерів, що відображають його майстерність (максимальна кількість балів по кожному з умінь - 12); - гностичні, комунікативні, конструктивні, мотиваційні, організаторські, оціночні, проєктувальні;

- 1 показник педагогічної майстерності загалом (так само 12 балів);

- окремо можуть розглядатися 4 прояви умінь при реалізації кожної з функцій спорту (максимальна кількість балів за кожною з функцій

- 21 бал) - виховна, освітня, оздоровча, змагальна;

- 5 показників успішності діяльності тренерів (4+1 загальний показник успішності; максимальна кількість балів - 11) - виховна, освітня, оздоровча, змагальна;

- 4 оцінки спортсменами відносин "тренер - спортсмен" (при максимальній кількості балів - 8) - гностичний компонент, емоційний, поведінковий та загальна оцінка відносини.

Спочатку до зведеної таблиці було включено 70 показників. Застосовувалися 8 методик. Їх використання не займає багато часу, оскільки вони відносно компактні.

У формуючому експерименті здійснювалося вимірювання лише показників вираженості типів спрямованості та характеристик практичної діяльності, тому як число методик, і число показників значно скорочено.

## **2.2 Організація дослідження**

Дане дослідження складається з двох частин: констатуюче та формуюче дослідження.

Весь процес підготовки кваліфікаційної роботи виконувався у чотири етапів.

Перший етап полягав у виборі та затвердженні теми дослідження, постановку його основних питань та проблем. Крім того, на цьому етапі формувалися гіпотези дослідження, його цілі та завдання. Усе це робилося під час здійснення теоретичного аналізу наукової літератури. І останнє, цьому етапі, було визначено склад і репрезентативність вибірки респондентів.

Даний етап роботи був присвячений добору досліджуваних показників і, відповідно, добору методик дослідження. Тут, на основі аналізу робіт теоретичного характеру та робіт з узагальнення практичного досвіду фахівців остаточно визначався склад показників, що вивчаються, і остаточно затверджувалися методики дослідження. Загалом, на цьому етапі було розроблено програму дослідження.

Другий етап дослідження був проведенні констатуючої частини дослідження, зверненого на розкриття характеру взаємозв'язків спрямованості спілкування з характеристиками тренерської діяльності

Третій етап дослідження полягав у проведенні іншої частини дослідження (формульовального експерименту). Було визначення ефективності напрацьованих засобів формування найцінніших типів спрямованості спілкування тренерів. Здійснювався підбір математичних методів, обробка отриманих даних з їх допомогою та інтерпретація отриманих результатів.

Четвертий етап полягає у підготовці тексту магістерської роботи. Для цього здійснюється не лише написання тексту кваліфікаційної роботи, а також формулювання висновків та розробка практичних рекомендацій щодо використання розроблених та апробованих засобів корекції спрямованості педагогічного спілкування тренерів.

Етапи процесу дослідження послідовні та логічно взаємопов'язані. Вони знаходяться відповідно до його цілей та завдань.

Групу респондентів для констатуючого дослідження склали майбутні тренери з футболу в кількості 41 людини обох статей. Вік тренерів – від 23-х до 53-х років; стаж роботи – від 2-х до 33-х років. Вибірка репрезентативна як за статтю, так і за віком.

Окрім тренерів у дослідженні були задіяні і спортсмени, їхні учні у кількості 243-х осіб, від 20 до 37 років, обох статей від 3-го розряду до майстрів спорту.

І останнє, як експерти, виступили тренери-колеги (34 особи; при оцінці особливостей діяльності один одного), а також їх керівники (або методисти; у кількості 16 осіб).

У пошуковому дослідженні взяли участь 102 тренери з різних видів спорту (стосовно їх застосовувалася лише одна методика - визначення типів спрямованості спілкування зі спортсменами).

У дослідженні взяли участь дві групи піддослідних: експериментальна група - 26 осіб і контрольна - 28 осіб, обох статей, з інших вузів фізичної культури. До експериментальної групи увійшли 15 чоловіків та 11 жінок, до контрольної - 15 чоловіків та 13 жінок.

Емпірична частина дослідження проводилася з 2022 по 2023 року.

## РОЗДІЛ 3

### ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ КОРЕКЦІЇ СПРЯМОВАНОСТІ СПІЛКУВАННЯ МАЙБУТНІХ ТРЕНЕРІВ ТА ПЕРВІРКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

#### 3.1 Особливості спрямованості спілкування тренерів

Спрямованість спілкування тренерів представлена 22-ма її типами. Необхідно провести дослідження, спрямоване виявлення інтегрованих типів спрямованості спілкування. Це має велике значення, оскільки:

- Частина ознак того чи іншого типу цієї спрямованості дуже близькі за змістом, а іноді просто є синонімами;
- різноманіття типів ускладнить практичне застосування виявлених результатів, оскільки у реальній діяльності неможливо врахувати всі різновиди поєднань типів спрямованості спілкування;
- Деякі характеристики комунікації тренерів зі спортсменами частково дублюють типи спілкування (наприклад, його функції).

З метою визначення найбільш об'єднаних типів спрямованості спілкування тренерів використовувався факторний аналіз, який виявив 4 фактори. Виявлені фактори, що розкривають 34 %, 23 %, 18 % та 12 % загальної дисперсії, ознак спрямованості педагогічного спілкування тренерів зі спортсменами (фактори, які розкривають менше 10 % загальної дисперсії, не враховувалися). Виявлено основні факторні.

Фактор 1 містить 5 підтипів спрямованості спілкування:

- гуманістичний, включає - співпрацю, взаємоповагу, довіру; середня факторна вага ( $M_f$ ) – 0,86;
- відкритий – щирість, саморозвиток, прийняття особистісних особливостей спортсменів;  $M_f$  – 0,80;

- співробітництво - спільна взаємодія, довірче спілкування, взаємоповага; середня факторна вага  $M_f = 0,77$ ;
- що вирівнює - схожі цілі та установки, прийняття вашої гідності;  $M_f = 0,76$ ;
- Оцінюючий - аналіз дій спортсменів, оцінка рівня потенціалу;  $M_f = 0,72$ .

Фактор 2 - 4 підтипи спрямованості педагогічного спілкування тренерів зі спортсменами:

- маніпулятивний - задоволення власних мотивів, ігнорування вашої думки, прояв тренером «хитринки»;  $M_f = 0,84$ ;
- уникаючий - уникнення взаємодії;  $M_f = 0,76$ ;
- пристосувальний - згладжування протиріч, пошук поступок, формальне примирення;  $M_f = 0,74$ ;
- Поверхневий - нещирість, поверхове спілкування, тільки виклад інформації;  $M_f = 0,71$ .

Фактор 3 складається з 4 підтипів спрямованості спілкування:

- організуючий - організація роботи команди, збереження дисципліни, привернення уваги спортсменів;  $M_f = 0,85$ ;
- актуалізаторський - мотивація учнів, настроювання на змагання;  $M_f = 0,80$ ;
- пояснювальний - навчання, роз'яснення матеріалу;  $M_f = 0,77$ ;
- сприяє - корекція поведінки спортсменів, емоційна підтримка;  $M_f = 0,71$ .

Фактор 4 аналогічно містить 4 підтипи спрямованості спілкування тренерів з учнями:

- догоджаючий - бажання догодити вам, не вступати у конфлікти;  $M_f = 0,79$ ;
- Конкурентний - суперництво, владолюбство;  $M_f = 0,75$ ;
- обвинувальний - пошук винних, диктаторство у комунікації;  $M_f = 0,72$ ;
- компромісний - прояв компромісу, загальна задоволеність;  $M_f = 0,70$ .

Достатньої факторної ваги не набрали 5 підтипів спрямованості спілкування тренерів:

- контактний без зворотної комунікації (виключення зворотний зв'язок, ігнорування стану спортсменів, нерозуміння їх особистості);
- руйнівний (ігнорування цілей спортсменів, неадекватні дії, недоречні відповіді питання);
- недостатньо контактний (недостатність контактів, закритість, недостатність бажання спілкуватися);
- раціональний (відсутність емоційних проявів, зайвий спокій, нехтування співрозмовником);
- Контролюючий (постійний контроль тренувальних занять, перевірка виконання завдань).

Склад підтипів спрямованості спілкування дозволяє дати назви отриманим факторам, а точніше, типу спрямованості.

Перший чинник назвемо «Гуманістичний тип спрямованості спілкування», оскільки кожен із ознак підтипів, як і самі типи виявляють риси гуманізму.

Другий фактор назвемо "Маніпулятивний тип спрямованості спілкування". Адже його характеристики демонструють підозрілість, недовіру учням, низьку емпатію.

Третій чинник – «Функціональний тип спрямованості спілкування». Його складові демонструють переважання управлінської комунікації щодо спортсменів, щоправда, директивної комунікації.

Четвертий фактор можна назвати «Демонстративний тип спрямованості спілкування», адже в ньому фактично немає характеристик прагнення продуктивної взаємодії, немає спрямованості на підвищення спортивного результату.

Звернення до типів спрямованості особистості вчителя, виявленим С.Л. Братченко та порівняння з отриманими тут типами спрямованості спілкування, дозволило знайти певну схожість. Іншими словами, виявлено



схожість педагогічної спрямованості особистості вчителя та спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами.

Певна схожість виявлено у змісті, в «наповненні» типів спрямованості, щоправда, за відмінності числа їх підтипів.

У С.Л. Братченко виявлено, нагадаємо такі типи спрямованості особистості вчителів: діалогічний, маніпулятивний та директивний.

Виділяються 3 основні типи спрямованості особистості: гуманістичний, маніпулятивний та функціональний. У представленому науковому дослідженні виник і четвертий тип - демонстративний.

У психології, та й у педагогіці виділяють три типи спрямованості особистості (як інтегровані її властивості): спрямованість інших, себе, і саму діяльність. Ознайомившись з отриманими в результаті факторного аналізу факторами, так само можна побачити ще більшу схожість. Типи спрямованості особистості схожі з типами педагогічного спілкування тренерів:

- гуманістичний тип спрямованості спілкування - спрямованість на людей;
- маніпулятивний тип - спрямованість він;
- функціональний – на виконання діяльності;
- Об'єктом демонстративного типу спрямованості спілкування є імідж та особистісний статус.

Типи спрямованості спілкування, які не потрапили до числа провідних типів (факторна «вага» нижче допустимого):

- контактний без зворотний зв'язок - спрямовано виключення зворотний зв'язок, ігнорування стану співрозмовника; нерозуміння особистості співрозмовника;
- руйнівний - ігнорування цілей співрозмовника, дії "невпопад"; неадекватні відповіді на запитання;
- недостатньо контактний – недостатність контакту, закритість (створення «стіни»), недостатність мотивації спілкуватися;

- раціональний – виключення емоційних переживань, зайвий спокій, ігнорування співрозмовника;

- Контролюючий - контроль за ходом заняття, контроль за засвоєнням матеріалу учнями, прагнення до перевірки знань.

Таким чином, отримано та обґрунтовано чотири типи спрямованості педагогічного спілкування тренерів. Типи особистості, як і типи педагогічної спрямованості тренера, виявляються й у типах спрямованості спілкування тренерів.

Аналіз даних показав відсутність значних відмінностей за типами спрямованості спілкування у тренерів-чоловіків та тренерів-жінок (Таблиця 1). По жодному з типів спрямованості спілкування виявлено відмінностей, досягають достовірного рівня.

Результати визначення типів спрямованості педагогічного спілкування представлені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Типи спрямованості спілкування тренерів (n=41;)

Типи спрямованості спілкування тренерів	всі респонденти			чоловіки			жінки			<i>d</i>
	<i>M</i>	$\sigma$	<i>v</i>	<i>M</i>	$\sigma$	<i>v</i>	<i>M</i>	$\sigma$	<i>v</i>	
Гуманістичний	6,74	1,14	15,4	6,66	1,10	16,5	6,82	1,17	17,1	-0,1
Маніпулятивний	4,5	0,7	13,	4,4	0,7	17,	4,6	0,8	18,	-0,24
Функціональний	6,6	0,6	9,7	6,7	0,6	9,2	6,4	0,7	11,2	0,28
Демонстративний	5,1	0,5	11,2	5,1	0,6	12,7	5,2	0,7	15,1	-0,12

У тренерів переважає гуманістичний тип спрямованості спілкування – 6,74 стелю, функціональний – 6,6. При цьому виявлено високу однорідність за обома типами спрямованості - 15,4% та 9,7%.

Рідше проявляються маніпулятивний та демонстративний типи спрямованості спілкування – 4,5 та 5,19 стелів. Отримано і низькі коефіцієнти варіативності - 13,6% та 11,2%.

Для наочності прояви типів спрямованості спілкування тренерів-чоловіків і тренерів-жінок представлені рисунку 3.1.

Кореляційний аналіз виявив лише один достовірний взаємозв'язок – між гуманістичним та функціональним типами спрямованості спілкування тренерів. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,48 (при  $p < 0,01$ ).

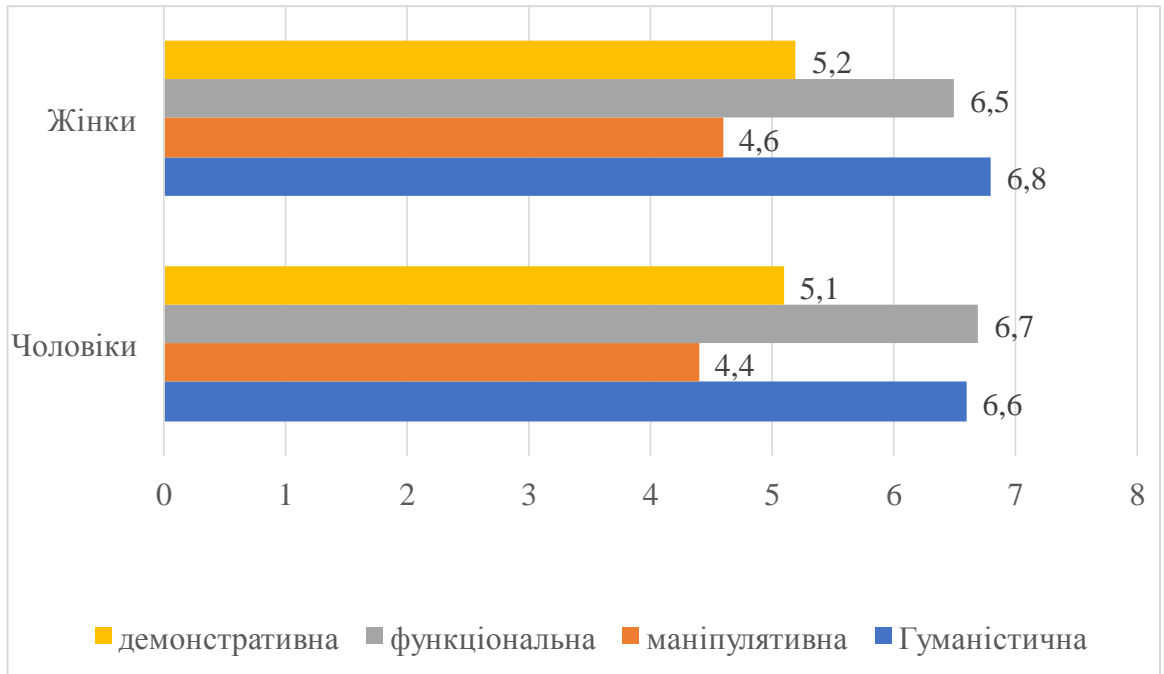


Рис. 3.1. Типи спілкування тренерів із спортсменами

Характер взаємозв'язків типів спрямованості спілкування тренерів показав високу їхню відособленість. З цього випливає, що у тренера з високою виразністю одного типу, інші розвивають та виявляються слабо.

Отримана достовірний взаємозв'язок пояснюється наявністю будь-якого третього показника діяльності тренерів, який впливає як на гуманістичний, так і на функціональний типи спілкування тренерів зі спортсменами. Можна припустити, що такими показниками є характеристики діяльності.

### 3.2 Властивості особистості тренерів та стилі спілкування як потенційні умови формування спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами

Як потенційні умови формування типів спрямованості спілкування тренерів, як показав аналіз літератури, доцільно вивчати, передусім, комунікативні властивості особистості, і навіть стилі спілкування.

Усі показники комунікативних характеристик особистості тренерів з футболу розміщено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Комунікативні властивості особистості тренерів з футболу (n = 41)

Комунікативні якості особистості тренера		<i>M</i>	$\sigma$	<i>v</i>
Спрямованість особистості тренерів	Організаторська	5,65	0,9	16,1
	Предметна	5,11	0,9	18,6
	Комунікативна	5,19	1,7	32,7
	Інтелігентна	3,62	0,8	23,5
Комунікативна компетентність	Комунікативна гармонійність	4,36	0,9	20,9
	Алгоритмічність	5,65	0,8	14,7
	Поступливість	5,75	0,9	16,9
	Самоствердження	4,39	0,6	14,6
	Орієнтація на уникнення невдач	5,18	0,6	12,7
	Толерантність	4,62	1,01	22,5
Комунікативні вміння тренерів за ознаками спілкування	Організація власної мови	5,24	0,8	16,4
	Встановлення контакту	4,14	0,9	21,7
	Запобігання конфліктам	5,49	1,3	25,1
	Пояснення вправи	6,69	0,9	13,7
	Вміння слухати	3,58	1,2	29,3
	Використання прийомів спілкування	3,03	0,9	30,4
	Самоконтроль у спілкуванні	4,8	1,12	23,3

Розглядаючи показники спрямованості особистості тренерів можна відзначити, що майже всі показники спрямованості особистості мало перевищують значення 5 стевів, виражені досить середньо.

Інтелігентна спрямованість є винятком. Значення цього показника істотно нижча від інших. Це означає, що тренери з футболу досить часто практикують просвітництво, духовність, свободу. Щоправда, це стосується далеко не всіх тренерів, на що вказує на високий показник варіативності.

Також необхідно розглянути комунікаторську спрямованість особи тренерів. Вона на середньому рівні. Однак виявлено дуже велике значення коефіцієнта варіативності. Це свідчить про те, що частина тренерів схильна до глибокої взаємодії зі спортсменами, а інша частина не спрямована на подібні комунікації.

Комунікаторська спрямованість тренерів взаємопов'язана з організаторською ( $r = 0,58$  при  $p < 0,001$ ) та з предметною ( $r = 0,39$  при  $p < 0,01$ ) спрямованостями. Такі взаємозв'язки легко пояснити. Комунікативна функція є засіб реалізації інших функцій діяльності тренерів. Ймовірно, це становище справедливе щодо спрямованості педагогічної діяльності. Інакше кажучи, комунікаторська спрямованість зумовлює і комунікативну діяльність, зокрема щодо організації діяльності спортсменів та спілкування предметного характеру, у разі - спортивного.

На середньому рівні тренери мають і комунікативну. Розмах коливань за її показниками не досягає півтора стенів.

Найбільш високо виражені: поступливість у спілкуванні зі спортсменами; та алгоритмічність.

Це означає, що перші тренери у своєму спілкуванні прагнуть або схильні до конформності, податливості тиску на них групи спортсменів, готовності зміни власних установок. Другі нетерпимі до невизначеності, мають тенденцію використовувати добре їм відомий алгоритм дій у різних комунікативних ситуаціях.

Показники комунікативної компетентності пов'язані слабо. При достовірності 99-відсотків виявлено лише один достовірний (негативний) взаємозв'язок: алгоритмічність, пов'язана із прагненням до самоствердження

( $r = -0,47$  при  $p < 0,01$ ). Трактувати цей зв'язок можна так: Самоствердження за рахунок варіативності спілкування.

Комунікативні вміння за ознаками спілкування у тренерів представлені сімома показниками (див. табл. 6). Спостерігається виражена їх різноманітність за величиною значень: більш ніж 3,5 стандартних бала.

Найбільш вираженими є вміння:

- пояснювати вправи (6,69 стени), оскільки це пов'язано з навчанням спортивної техніки;
- запобігати конфліктам (5,49 стени), оскільки тренери наділені такими повноваженнями;
- Організації власної мови (5,24 стени), оскільки у тренерів великий досвід спілкування.

Слабо виражені такі вміння:

- використання способів комунікації (3,03 стени), оскільки тренерів ефективним прийомом спілкування не навчали;
- слухати співрозмовника (3,58 стени), що пояснюється цією причиною;
- встановлення та підтримання контакту (4,14 стени), з цієї ж причини.

Зафіксовано середню варіативність прояву цих умінь.

Звернення до характеру внутрішніх взаємозв'язків між комунікативними вміннями за ознаками спілкування дозволило виявити лише один достовірний взаємозв'язок: між використанням прийомів спілкування та самоконтролем у процесі спілкування ( $r = 0,46$  при  $p < 0,01$ ). Наявність такого взаємозв'язку цілком зрозуміло: використання спеціальних прийомів спілкування вимагає прояви певного увагу, що є ознакою самоконтролю.

Звернемося до взаємозв'язків компонентів спрямованості особистості тренерів, комунікативної компетентності та комунікативних умінь. Доцільно розглянути лише тісні взаємозв'язки (з більш 99-відсотковою достовірністю; рисунок 3.2).

Отримано дві плеяди комунікативних характеристик. Проте тіснота взаємозв'язків у плеядах незначна та отримано відносно мало взаємозв'язків.

Відображені малюнку взаємозв'язку очікувані і цілком зрозумілі. За допомогою кореляційного аналізу та завдяки виявленим взаємозв'язкам з'являється можливість виявити дію не лише безпосередніх комунікативних факторів на формування та прояв спрямованості педагогічного спілкування тренерів, а й опосередкованих факторів.



Рис. 3.2 – Взаємозв'язок комунікативних якостей особистості тренера (n = 41; при  $p < 0,05$   $r = 0,31$ ; при  $p < 0,01$   $r = 0,40$ ; при  $p < 0,001$   $r = 0,50$ )

Показники стилів спілкування тренерів з футболу зі спортсменами розміщені у таблиці 3.3.

Стилі спілкування виражені у тренерів неоднаково. Найбільш яскраво проявляються такі стилі:

- диференційованої уваги;
- Авторитарності;
- негнучкого реагування.

На перший погляд ці стилі не відрізняються позитивом.

Таблиця 3.3

Стилі педагогічного спілкування тренерів з футболу (n = 41)

Стилі спілкування		M	$\sigma$	$\nu$
Стилі спілкування:	гіпореклексивності	4,51	1,22	27,0
	гіперрефлексивності	4,89	0,65	13,3
	негнучкого реагування	5,92	1,09	18,4
	авторитарності	6,13	1,10	17,9
	дикторський стиль	5,30	0,74	14,0
	неконтактності	5,41	0,83	15,5
	диференційованої уваги	6,90	0,90	13,0
	активної взаємодії	5,45	1,50	27,5

Стиль диференційованої уваги, що у тому, що педагоги спрямовані не так на всіх спортсменів, а лише найбільш перспективних їх. Проте, на підставі спостережень, є всі підстави припускати, що на спортивно-змагальний результат цей стиль позитивно впливає. Це припущення справедливе і стосовно стилю авторитарного спілкування.

Стиль негнучкого реагування передбачає низький рівень соціальної взаємодії. Жорстка реалізація програми навчально-тренувальних занять, слабкий облік педагогічної дійсності можуть негативно вплинути на виховання та спортивні досягнення спортсменів.

Низько виражені стилі гіпореклексивності та гіперрефлексивності. Перший стиль передбачає слабку взаємодію тренера зі спортсменами. Другий – можливість прояву неадекватних реакцій.

Між собою стилі професійного спілкування пов'язані слабо. Отримано лише 3 парні взаємозв'язки:

- неконтактний стиль - негативно пов'язаний із стилем активної взаємодії ( $r = -0,65$  при  $p < 0,001$ );
- гіперрефлексивний з дикторським ( $r=0,40$  при  $p<0,01$ );
- авторитарний – з неконтактним ( $r=0,37$  при  $p<0,05$ ).

Хоча зв'язків і небагато, але факт їх наявності та обліку може допомогти при розробці засобів формування оптимальних стратегій спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами.



Стилі спілкування пов'язані з комунікативними якостями особистості тренерів. Таких зв'язків мало: 11 із 136 можливих (кореляційна таблиця відображена у Додатку К).

Оскільки за наявності взаємозв'язків між властивостями особистості та стилями діяльності (а відповідно, та спілкування), їх трактування однозначне: перші впливають на другі, то тут можна констатувати наявність комунікативних характеристик факторів комунікативних стилів спілкування. Отже, гіпорексивний стиль спілкування обумовлений недостатньою толерантністю ставлення тренера до спортсменів ( $r = -0,47$ ;  $p < 0,01$ ), та невмінням встановлювати контакти ( $r = -0,52$ ;  $p < 0,01$ ).

Стиль негнучкого реагування залежить від організаторської спрямованості особистості ( $r = 0,40$ ;  $p < 0,01$ ); на перший погляд отриманий взаємозв'язок парадоксальний, проте за умови авторитарного керівництва командою спортсменів, що часто спостерігається, вона цілком зрозуміла.

Уміння запобігати та усувати у команді спортсменів конфлікти чинить певний опір у процесі формування авторитарного стилю спілкування ( $r = -0,41$ ;  $p < 0,01$ ).

Інтелігентна спрямованість особистості тренерів формує вони обвинувальний стиль його спілкування ( $r = 0,40$ ;  $p < 0,01$ ; управління співрозмовником). Неконтактний стиль спілкування залежить від двох особистісних характеристик тренерів: від слабкої виразності вони комунікативної спрямованості особистості ( $r = -0,60$ ;  $p < 0,001$ ); і

недостатності вміння слухати співрозмовника ( $r = -0,43$ ;  $p < 0,01$ ).

Стиль диференційованої уваги пов'язані з умінням пояснювати спортивні справи ( $r = 0,44$ ;  $p < 0,01$ ); мабуть, це пояснюється акцентуацією уваги тренерів лише перспективним спортсменам.

І стиль активної взаємодії залежить від відразу від трьох властивостей особистості тренерів: від їх організаторської спрямованості особистості ( $r = 0,44$ ;  $p < 0,01$ ); від комунікаторської її спрямованості ( $r = 0,53$ ;  $p < 0,01$ ); та від високої толерантності по відношенню до спортсменів ( $r = 0,41$ ;  $p < 0,01$ ).

Виявлені взаємозв'язки можуть вплинути під час виборів засобів корекції типів спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами. Це з тим, що може бути виявлено як безпосередні внутрішні чинники корекції типів спрямованості спілкування, а й опосередковані, що у наступному параграфі.

### **3.3. Програма корекції спрямованості спілкування тренерів та засоби її корекції**

Підвищення міри прояву найбільш бажаних типів спрямованості спілкування як у тренерів, і у майбутніх тренерів ставить питання назву процесу цього підвищення - формування, розвиток, корекція, виховання. Що ж до корекції, цей термін характеризує якісні зміни тієї чи іншої явища. У цьому формуючому експерименті акцент зроблено на кількісні показники, хоча компоненти цих типів, які виступають як якісні характеристики змін і вимірюються.

На одній із наукових конференцій відомий психолог Є.П. Ільїн щодо перших двох понять сказав виразно: якщо будь-якої властивості не було, але воно з'являється, то можна говорити про формування, але якщо було і змінюється, то - про розвиток. З цією думкою важко не погодитись. Однак різні типи спрямованості спілкування є у різних студентів різною мірою. Це означає, що з студентів за допомогою спеціальних засобів можливе формування якого-небудь типу спрямованості спілкування, а в іншій їх частині – розвиток. Однак усе це було б справедливо, якби йшлося про зміну комунікативної спрямованості, як властивість особистості, що виявляється у поведінці людини, у будь-якому її спілкуванні. У цьому ж дослідженні йдеться про типи спрямованості спілкування, по-перше, у конкретній діяльності, а по-друге, у її початку. Ці дві обставини дозволяють стверджувати, що найдоцільніше використовувати термін «формування» типів спрямованості спілкування, як основний. Крім формування, паралельно

здійснюється і їх розвиток, а точніше – трансформація з комунікативної спрямованості «взагалі» у професійну комунікативну спрямованість.

Запропоновані тут засоби позитивного зміни спрямованості спілкування є засоби формування та розвитку, виконувані через управління цими засобами.

Всі ці педагогічні дії, зведені доцільно назвати комплексом засобів або програмою корекції спрямованості педагогічного спілкування тренерів.

Позитивне зміна типів спрямованості спілкування тренерів включає у собі як роботу з розвитку гуманістичного і функціонального типів, а й корекцію інших його типів - демонстративного і маніпулятивного. Сучасна система вищої освіти у вузах фізичної культури передбачає освоєння студентами профільними знаннями та вміннями, розвиває самостійність, самоосвіту, саморозвиток і навіть самовиховання. Однак, переступивши до реальної професійної діяльності, молодий фахівець має ще максимально враховувати макро та мікро умови цієї діяльності. Крім того, у своїй педагогічній діяльності він має максимально враховувати потреби та мотиви своїх учнів. Це не означає, що молодий фахівець має переучуватися. Навпаки, у міру своєї активності він використовує набуті за період навчання у вузі знання та вміння. Однак у нових йому реальних умовах він перебуває у стані дезадаптації. Для досягнення ним стану адаптованості потрібен певний проміжок часу.

Скорочення періоду професійної адаптації можливе, за рахунок створення педагогічних умов та освітнього середовища в цілому, які були б максимально наближені до умов практичної діяльності та професійного середовища тренерів. Проте систему навчання у вузі суворо позначено. Програма навчання у будь-якому вузі, зокрема й у вузі фізичної культури передбачає моделювання тренерської діяльності. Щоправда, у студентів, що спеціалізуються в футболі, ситуація інша - вони майже всі працюють як тренери і виконують всі функції діяльності тренерів, і цим заповнює цю

прогалину. На професійну адаптацію молодого фахівця потрібно від півроку до року.

Для прискорення процесу професійної адаптації в умовах навчання у вузі потрібні спеціально розроблені засоби.

Оскільки основним засобом педагогічної діяльності, а в даному випадку – тренерської, є спілкування, то зміна його спрямованості не може стати засобом професійної адаптації. Саме міжособистісне нерозуміння тренера та спортсменів часто буває джерелом не лише погіршення відносин, а й низької ефективності їхньої спільної діяльності.

Для моделювання майбутнього спілкування у професійній діяльності майбутніх та чинних тренерів в умовах навчальної діяльності потрібна спеціальна програма. Характеристики спілкування у період відносно динамічні і піддаються педагогічному впливу. Проте засоби навчання ефективному спілкуванню в системі фізкультурної освіти поки не оформилися в єдину програму, технологію чи алгоритм.

Розробка засобів формування, розвитку та корекції найбільш цінних типів спрямованості професійного спілкування тренерів зі спортсменами давно набула своєї потреби.

Окремі заняття з ефективного спілкування майбутніх тренерів у вузах фізичної культури проводяться в рамках психології, а іноді й – педагогіки. Проте використовуються теоретичні знання з питань спілкування або даються практичні рекомендації.

Програма діяльності психолога, керуючого процесом такої корекції типів спрямованості спілкування, є організовану систему послідовних його дій, які ведуть задалегідь позначеним результатам у процесі організації спільної роботи з об'єктом впливу. Програма корекції спрямованості спілкування побудована на результатах дослідження, що констатує. Вона спрямована як на формування та розвиток найбільш цінних типів спрямованості педагогічного спілкування, так і на зміну тих особистісних

властивостей, головним чином соціальних та навіть комунікативних, які взаємопов'язані із цими типами.

Найбільш цінними виявились гуманістичний та функціональний типи спрямованості спілкування, тому розроблена тут програма орієнтована саме на їх формування та розвиток. Крім того, вона спрямована і на розвиток тих властивостей особистості, які виступають як фактори цих двох типів спрямованості спілкування тренерів з футболу. Сюди увійшли такі характеристики:

- організаторська спрямованість;
- комунікаторська спрямованість;
- комунікативна гнучкість;
- компроміс;
- комунікативна поступливість;
- вміння запобігати та усувати конфлікти в команді;
- Вміння вислухати своїх учнів;
- Стиль високо розвиненого контактного спілкування (при зворотному зв'язку);
- Стиль активної взаємодії;
- предметна педагогічна спрямованість;
- Вміння якісно пояснювати спортивні вправи;
- Стиль диференційованої уваги.

Як показав власний спортивний досвід та досвід практичної діяльності як тренера з футболу, багатьом з тренерів необхідно змінювати їхню манеру комунікативної діяльності. Змінювати не спілкування взагалі, а спрямовано, точно – змінювати стратегії спілкування, а більш конкретно – спрямованість спілкування.

Крім того, як показали результати констатуючого дослідження, для цього необхідно не лише використовувати традиційні заняття, а ширше використовувати соціально-психологічний тренінг. У виробничих практиках він застосовується вкрай рідко. Як відомо, тренінг з розвитку умінь

спілкування належить до найбільш часто застосовуваних у психології. Однак навіть у психології тренінг поки не застосовувався для розвитку будь-якого типу (або будь-яких типів) спрямованості спілкування, відповідно немає його опису.

Навчання в університеті має поєднувати у собі засвоєння знань, формування важливих для фахівця якостей, комунікативної компетентності. У умовах що неспроможні не впроваджуватися програми позитивно впливає характеру, такі як: студентське самоврядування, впровадження спецкурсів, адресованих самопізнання, в розвитку комунікативних характеристик.

Разом з тим, програма позитивної зміни спрямованості спілкування може бути досить ефективною лише у разі врахування сукупності не лише зовнішніх, а й внутрішніх умов, внутрішніх факторів формування позитивних типів спрямованості спілкування.

Для побудови програми корекції типів спрямованості спілкування майбутніх тренерів з урахуванням показників успішності професійної діяльності позначимо принципи, умови та засоби розробки такої програми.

### **3.4. Ефективність програми корекції спрямованості спілкування тренерів**

Якщо представників експериментальної групи з допомогою запропонованих коштів вдається коригувати типи спрямованості спілкування, можна впевнено сказати, як і показники успішності діяльності тренерів підвищуються. Таке твердження побудовано у тому, що у процесі констатуючого дослідження було доведено, що певні типи спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами, які підлягали розвитку, позитивно впливають характеристики діяльності.

Тим не менш, проводився і формуючий експеримент.

Перевірка ефективності програми корекції спрямованості спілкування майбутніх тренерів з футболу з урахуванням показників успішності

професійної діяльності передбачає порівняння їх значень до реалізації запропонованої програми та після реалізації.

Проте підвищення точності результатів формуючого експерименту доцільно використовувати додаткові засоби перевірки цінності запропонованої програми - зіставлення отриманих даних «на виході» у випробуваних експериментальної та контрольної груп.

До показників, що відображають ефект від застосування програми, можна включити не тільки прямі показники - успішність діяльності на тренерській практиці та задоволеність тренерів своєю діяльністю та професією, але непрямий показник - ставлення спортсменів до тренера.

Отже, підвищення повноти охоплення показників, характеризуючих ефект й підвищення адекватності оцінки розробленої програми доцільно як оцінити особливості зміни значень типів спрямованості спілкування, а й характеристики діяльності:

- успішність їхньої тренерської діяльності в період навчальної практики;

- Задоволеність тренерів своєю професійною діяльністю.

- характер відносин, що займаються до свого тренера.

У результаті виміру виразності різних (чотирьох) типів спрямованості спілкування в експериментальній групі випробуваних до занять за запропонованою програмою було виявлено, що провідним типом спрямованості спілкування були:

- гуманістичний тип – 7 осіб (27 %);

- демонстративний – 7 (27 %);

- маніпулятивний – 5 (19 %);

- функціональний – 7 (27 %).

Вимірювання виразності цих типів після проведення занять з цієї програми дозволило виявити істотні зміни. Було виявлено, що провідним типом спрямованості спілкування були:

- гуманістичний тип – 16 осіб (62 %);

- демонстративний – 4 (15 %);
- маніпулятивний – 1 (6 %);
- функціональний – 5 (19 %).

Таким чином, до використання запропонованої програми найбільш цінні типи спрямованості спілкування (гуманістичний та функціональний) виявляли 54% піддослідних, а після її застосування – 81%.

У контрольній групі значних змін за цей же період часу не виявлено.

Для математичного аналізу даних, що відбивають ефективність програми, необхідно вибрати метод визначення відмінностей показників відносин «тренер - спортсмен». Можна використовувати критерій t-Стюдента, оскільки після стандартизації значень у балах, отримані значення (стени) стають параметричними. Однак, оскільки не всі фахівці з математичної статистики з цим погоджуються, доцільно використовувати непараметричні методи.

Використання коефіцієнта сполученості «хі-квадрат» для чотиріпольних таблиць (цінний тип – нецінний; до застосування програми – після) дозволило довести її ефективність.

В експериментальній групі кількість піддослідних, у яких переважає один із професійно цінних типів спрямованості, спілкування становило 14 осіб, то після його завершення - 21, тоді як з переважанням нецінних типів їх кількість скоротилася - з 12 до 5 осіб ( Таблиця 10).

Таблиця 3.4

#### Порівняння провідних типів спрямованості спілкування

Провідні типи спрямованості спілкування	До експерименту	після експерименту
Ціннісні	a 14	b 21
Неціннісні	c 12	d 5



Коефіцієнт спряженості  $\chi^2$  визначався за формулою:

$$= \frac{\chi^2 (a \times d - c \times b)^2 \times N}{(a + c) \times (b + d) \times (c + d) \times (a + b)} \quad (1)$$

де буквені знаки означають кількість випадків (n), що припадають на кожне з полів, а літера «N» - означає їхню суму. Отримані результати відображені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Зміни числа випробуваних з провідним типом спрямованості спілкування за період проведення формує експеримент

Типи спрямованості педагогічного спілкування	ЕГ		КГ	
	До	Після	До	Після
Цінні типи спрямованості спілкування	14	21	15	10
Нецінні типи спрямованості спілкування	12	5	13	18
Значення $\chi^2$	4,27		-1,86	
Значення $p$	$p < 0,01$		$p < 0,01$	

Число піддослідних із професійно цінними провідними типами в експериментальній групі збільшилося, тобто змінилося у сприятливий бік. Коефіцієнт сполученості досягає 99-відсоткової достовірності ( $\chi^2 = 4,28$ ,  $P < 0,01$ ). Отриманий коефіцієнт однозначно показує цінність розробленої та представленої тут програми.

І, проте, звернемося до показників змін у контрольній групі. При першому вимірі співвідношення числа осіб з провідними цінними та нецінними типами спрямованості спілкування в експериментальній та контрольній групах було приблизно однаковим. За час формуючого експерименту в контрольній групі зміни відбулися в гірший бік: число тренерів з негативними типами спрямованості спілкування збільшилося, щоправда, коефіцієнт сполученості не досягає достовірного рівня.

Отримані дані показують як бажаність використання засобів корекції типів спрямованості педагогічного спілкування, а й потреба.

Важливе зауваження: настільки очевидні позитивні зміни, що відбулися з тренерами в експериментальній групі, простежуються тільки

завдяки збільшенню кількості піддослідних з переважанням гуманістичного типу спрямованості (нагадаємо - з 27% до 62%). Число випробуваних з переважанням функціонального типу залишилося практично незмінним. Пояснити це можна лише тим, що розвиток гуманістичного типу спрямованості спілкування як ведучого «потіснив» розвиток інших типів, у тому числі й функціонального. Значення останнього типу, хоч і підвищилося, але не таке істотне, в порівнянні з гуманістичним, тобто, він не став провідним типом.

Оскільки спочатку, до експерименту, співвідношення числа випробуваних з переважанням цінних типів спрямованості спілкування та нецінованих в обох групах було ідентичним, то з'явилася можливість виявити відмінності такого співвідношення в експериментальній та контрольній групах після експерименту, "на виході". Розрахунок критерію  $\chi^2$  за таблицею 9 дозволив затверджувати наступне:

- До експерименту відмінностей взагалі не спостерігалось ( $\chi^2 = 0$ ;  $p = 0$ );

- за час експерименту співвідношення провідного типу спрямованості спілкування в групах стало на користь експериментальної групи ( $\chi^2 = 11,2$ ;  $p < 0,01$ ). Отже, цінність такої необхідної, розробленої та реалізованої програми корекції спрямованості спілкування тренерів з урахуванням показників успішності професійної діяльності доведено. Цінність гуманістичного типу спрямованості педагогічного спілкування тренерів так ж доведено (у констатуючому дослідженні).

Однак бажано показати і те, як на практиці проявляється гуманістичний тип спрямованості спілкування, оскільки його цінність визначалася у тренерів, що діють. Важливо визначити «чи не втратить» тренери набуті вміння у прояві цінних типів спрямованості спілкування. У цьому передбачалося, що гуманістичний тип спрямованості спілкування позитивно позначиться щодо спортсменів до тренера; на задоволеності

тренерів професією та своєю діяльністю; та на успішності педагогічної діяльності студентів-тренерів.

Таким чином, можна зробити висновок, що розроблена програма виявилася досить ефективною. З її допомогою вдалося скоригувати типи спрямованості спілкування тренерів зі спортсменами.

Треба відзначити, що тренери виявили інтерес до занять за запропонованою програмою. На тренінгових заняттях учні навіть питали дозволу про присутність на них знайомих та друзів.

## ВИСНОВКИ

Як показав аналіз літератури, компоненти спрямованості спілкування тренера із спортсменами є стратегіями цього спілкування. Стратегія ж спілкування (у широкому значенні) є план, схему алгоритм і цільові його установки. Аналіз літератури зі стратегій дослідження дозволив одержати висновок, який свідчить, що спрямованість спілкування, являючи собою те, навіщо воно здійснюється, характеризує щодо стійкі варіанти вибору цільової установки - напрями. Ці напрями спілкування доцільно називати компонентами його спрямованості. Виходить, що стратегія та спрямованість спілкування виступають як ціле і частину.

Крім того, аналіз літератури дозволив «очистити» спрямованість спілкування, як окремий випадок його стратегії, від комунікативних стилів: якщо останні є сукупністю провідних і стійких способів спілкування, то його спрямованість є напрямом спілкування, то, заради чого воно здійснюється.

Таке теоретичне дослідження та розуміння спрямованості педагогічного спілкування дозволило визначитися з об'єктом експериментальної частини дослідження.

У процесі теоретичного аналізу наукової літератури виявили необхідність експериментального дослідження особливостей впливу кожного з компонентів спрямованості спілкування, які після проведення факторного аналізу були названі її типами, на показники успішності діяльності тренерів. Важливо, як виявилось, визначити найоптимальніші компоненти цієї спрямованості (з числа провідних компонентів).

У психології, як виявилось, не вивченою залишалася проблема особистісної опосередкованості спрямованості педагогічного спілкування, включаючи спілкування тренера зі спортсменами. Теоретичне дослідження спрямованості педагогічного спілкування дозволило визначитися з предметом експериментальної частини дослідження.

Таким чином, з аналізу літератури стало зрозуміло, що необхідно вивчати: компоненти спрямованості педагогічного спілкування тренерів; їхню педагогічну цінність; та їх психологічну обумовленість.

Більш конкретно можна відзначити, що констатуюча частина дослідження, як стало зрозуміло з аналізу наукової літератури, повинна включати: виявлення типів спрямованості спілкування та особливостей їх впливу на показники професійної діяльності тренерів; виявлення психологічних факторів, що сприяють формуванню типів спрямованості спілкування тренерів.

Основні завдання розробки засобів корекції типів спрямованості педагогічного спілкування тренерів також обґрунтовані результатами теоретичного дослідження.

Аналіз літератури показав наступне: що було важливо обґрунтувати не лише необхідність пошуку засобів для створення програми корекції спрямованості спілкування тренерів з урахуванням показників успішності професійної діяльності, а й гіпотетично обґрунтувати саму можливість такої корекції; апробувати ці кошти.

Важливо те, що ефективність використання цієї програми відчувалася як за показниками міри виразності найбільш цінних типів спрямованості спілкування тренерів з їхньої тренерської практики, а й у показниках взаємовідносини зі спортсменами, і, по успішності своєї діяльності цієї практики.

Програма корекції спрямованості спілкування майбутніх тренерів з футболу з урахуванням показників успішності професійної діяльності, як показали результати констатуючого експериментального дослідження, повинна включати не лише засоби сприятливої зміни типів спрямованості спілкування, а й тих психологічних властивостей, які впливають на такі зміни. Йдеться про властивості особистості, заснованих на відношенні до інших людей. Однак це не все. Деякі з цих властивостей практично неможливо змінити (наприклад, властивості темпераменту). У такому разі

потрібен їх облік, який має сприяти підвищенню якості використання диференційованого та індивідуального підходу.

Таку програму було розроблено. Вона включала набір як вже відомих засобів, так і авторських. Здебільшого використовувалися групові заняття, головним чином - методи активного навчання.

Програма корекції типів спрямованості спілкування тренерів, як показали результати дослідження, що не констатує, не передбачає складання будь-якої програми або алгоритму, що практично неможливо через багатогранність і складність прояву цих типів.

Апробація запропонованої програми є порівняльний аналіз виразності педагогічно цінних типів спрямованості спілкування, а також показників відносин спортсменів до тренера, та успішності педагогічної діяльності тренерів до використання програми та після. Крім того, стала зрозумілою необхідність порівняння всіх цих показників із подібними показниками у контрольній групі піддослідних.

1. Основними теоретико-методологічними передумовами у створенні програми корекції спрямованості спілкування майбутніх тренерів з футболу став врахування того, що провідні варіанти спрямованості комунікації тренера зі спортсменами детерміновані характеристиками діяльності тренера. У цьому найважливішу роль формуванні стратегій спілкування педагогів грають властивості темпераменту, комунікативні, інтелектуальні, вольові і емоційні якості особистості.

2. До основних типів спрямованості педагогічного спілкування тренерів ставляться: гуманістичний тип – співробітництво, спілкування «на рівних», довіру, спільні інтереси, спільне вирішення завдань, прояв взаємоповаги, відкритість, облік рівня можливостей (34 % загальної дисперсії при факторному аналізі); демонстративний - управління співрозмовником, прагнення догодити, не вступати у суперечки, суперництво, досягнення переваги, диктат, часткові поступки (23%); маніпулятивний - досягнення особистих інтересів, виключення думки співрозмовника, прояв "хитрощів",

ухилення від гострих питань, згладжування протиріч, формальне примирення, поверхове спілкування, нещирість (18%); та функціональний – стимулювання активності, привернення уваги учнів, підтримка дисципліни, корекція діяльності та допомога учням, підказку цінних коштів на занятті, пояснення (12 %).

3. Цінними у плані впливу успішність тренерської діяльності є два взаємозалежних типу спрямованості їх спілкування – гуманістичний і функціональний. Гуманістичний тип спрямованості спілкування позитивно впливає як на успішність діяльності в цілому, так і на її компоненти: на успішність виховної та освітньої діяльності (все при  $p < 0,001$ ). Від рівня прояву функціонального типу спрямованості спілкування залежить успішність підготовки спортсменів до змагань ( $p < 0,001$ ).

4. Гуманістичний тип спрямованості спілкування значно впливає на фактори успішності професійної діяльності тренера: на узагальнений показник педагогічних умінь ( $p < 0,001$ ), а також на показники приватних (конкретних) умінь – конструктивних, організаторських (кожен при  $p < 0,001$ ), комунікативних, мотиваційних та гностичних (кожен при  $p < 0,01$ ). Даний тип обумовлює вміння підводити спортсменів до змагань та вміння реалізовувати оздоровчу функцію спорту (обидві при  $p < 0,01$ ). Гностичний та емоційний компоненти ставлення спортсменів до тренера як і залежить від гуманістичного типу спрямованості спілкування (при  $p < 0,001$ ).

5. Функціональний тип спрямованості спілкування надає значний позитивний вплив на фактори успішності: на загальний показник умінь і на приватні (конкретні) вміння: гностичні, організаторські (все при  $p < 0,01$ ) та на вміння виконувати спонукальну функцію спілкування ( $p < 0,001$ ). Даний тип спрямованості спілкування позитивно впливає і на поведінковий компонент у системі відносин «тренер – спортсмен» ( $p < 0,001$ ).

6. Демонстративний та маніпулятивний типи спрямованості спілкування не впливають ні на один із показників успішності тренерської

діяльності, ні на один із показників професійних умінь та ні на один із показників ставлення спортсменів до тренера.

7. Розроблена програма корекції типів спрямованості спілкування тренерів з урахуванням показників успішності професійної діяльності дозволила суттєво підвищити прояви найбільш цінного гуманістичного типу у майбутніх тренерів (з 27% до 62% піддослідних) за значного зниження показників небажаних типів – демонстративного (з 27% до 15%) та маніпулятивного (з 19% до 6%) порівняно з контрольною групою.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Байрачний, Олег. Аналіз детермінант успішної професійної кар'єри тренера високої кваліфікації (на прикладі футболу). 2017.
2. Бех І.Д. Категорія становлення в контекст і розвитку «Образу Я» особистості. Педагогіка і психологія. 1992; 3: 9-21.
3. Борщов, С. М. Міжособистісне спілкування тренера зі спортсменом. *ББК Ч 481.2 П 781*, 2010, 144.
4. Волянчук НЮ. Психологічні засади професійного становлення тренера-викладача [автореферат] Київ: Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України. 2006. 34 с.
5. Денисюк СГ. Імідж політичного лідера в контексті розвитку української політичної культури: особливості формування та механізми реалізації [дисертація] Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова; 2007. 209 с.
6. Еделев, О. С.; Шалар, О. Г.; Верхогляд, Дарина. Вплив авторитету тренера на спортивну діяльність веслярів-академістів. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер.: Педагогічні науки. Фізичне виховання та спорт*, 2014, 118 (1): 108-111.
7. Королько ВГ. Паблік рилейшнз: Наукові основи, методика, практика. Київ: Скарби; 2001. 400 с.
8. Малиновський АІ, Петровська ТВ. Особистісні детермінанти іміджу успішного тренера з футболу. *Молодіжний наук. вісник Східноєвроп. нац. ун-ту ім. Л. Українки. Серія: Фізична культура і спорт*. 2016;(23):132-8.
9. Малиновський АІ, Петровська ТВ. Соціально психологічні складові в структурі іміджу тренера з футболу при роботі з командами різного рівня. *Молодіжний наук. вісник Східноєвроп. нац. ун-ту ім. Л. Українки. Серія: Фізична культура і спорт*. 2017;( ):
10. Малиновський АІ, Петровська ТВ. Спеціальні вміння в структурі іміджу тренера з футболу при роботі з командами різного рівня. *Молодіжний*

- наук. вісник Східноєвроп. нац. ун-ту ім. Л. Українки. Серія: Фізична культура і спорт. 2017;(27):205-9.
11. Малиновський АІ. Організованість та ставлення до діяльності в структурі іміджу тренера з футболу при роботі з командами різного рівня. Наук. часопис Нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. Серія: Наук.-пед. проблеми фіз. культури. 2018;1(95):36-40.
  12. Малиновський, Андрій Ігорович. Особистісні детермінанти формування іміджу тренера з футболу як фактор професійного вдосконалення. *В: Молодь та олімпійський рух: зб. тез доп*, 2020, 24-25.
  13. Малиновський, Андрій; Петровська, Тетяна. Особистісні детермінанти іміджу успішного тренера з футболу. *Молодіжний науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*, 2016, 23: 132-138.
  14. Мічуда А. Імідж тренера в системі маркетингу фізкультурно- оздоровчих послуг. Теорія і методика фізичного виховання і спорту. 2002;(1):105-9.
  15. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу / В. В. Москаленко. – Київ : Центр учб. л-ри, 2007. – 447 с.
  16. Москаленко ВВ. Психологія соціального впливу. К.: Центр учбової. літ.; 2007. 447 с.
  17. Петровська Т. В. Соціально-психологічні складові іміджу спортивного тренера як суб'єкта спортивної діяльності / Т. В. Петровська, А. І. Малиновський // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. – Серія : Науково-педагогічні проблеми фізичної культури. – № 4 (74). – Київ : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2016. – С. 74–77.
  18. Петровська Т. В. Формування педагогічної майстерності спортивного педагога на етапах професійного становлення / Т. В. Петровська // Молодіжний науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Фізична культура і спорт. – Вип. 21. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т імені Л. Українки, 2016. – С. 25–30.

19. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Соціально психологічні складові іміджу спортивного тренера як суб'єкта спортивної діяльності. Наук. часопис Нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. Серія: Наук.-пед. проблеми фіз. культури. 2016;4(74):74-7.
20. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Соціально психологічні складові іміджу тренера з футболу як суб'єкта спортивної діяльності. Науковий часопис. 2017;3 (7):135-44.
21. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Соціально психологічні складові функціонального іміджу тренера з футболу. В: Матеріали 19-ї Міжнар. конф. «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації» 2016 Жовт 27-28; Переяслав-Хмельницький. Переяслав-Хмельницький: ДПУ ім. Гр. Сковороди; 2016; Вип. 19. с. 455-6.
22. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Структура функціонального іміджу успішного тренера з футболу. Молодіжний наук. вісник Східноєвроп. нац. ун-ту ім. Л. Українки. Серія: Фізична культура і спорт. 2016;(22):132-9.
23. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Творчість та індивідуальний стиль як детермінанти професійного становлення спортивного тренера. Наук. часопис Нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. Серія: Наук.-пед. проблеми фіз. культури. 2016;6 (76):88-91.
24. Петровська ТВ, Малиновський АІ. Технологія формування іміджу успішного тренера з футболу. В: Фізична реабілітація та здоров'язберезувальні технології: реалії і перспективи, 2-ї Всеукр. наук.-практ. конф. 2016 Листоп 24; Полтава. Полтава: Полтав. НТУ ім. Ю. Кондратюка; 2016. с. 42-4.
25. Проценко Г. В. Стиль спілкування тренера як фактор успішності сумісної діяльності спортивної команди : автореф. дис. ... канд. наук із фіз. вих. спорту : 24.00.01 / Г. В. Проценко. – Київ, 2010. – 20 с.
26. Проценко ГВ. Стиль спілкування тренера як фактор успішності сумісної діяльності спортивної команди [автореферат]. К.; 2010. 20 с.

27. Скрипаченко ТВ. Імідж керівника: поняття та його вживання. В: Психологія: зб. наук. пр. НПУ ім. М.П. Драгоманова. 2000;3(10):301-5.
28. Скрипаченко ТВ. Соціально-психологічний імідж сучасного керівника [автореферат]. К.; 2001. 19 с.
29. Соловійов Е. Імідж ділової людини. Освіта і управління. 2008;(6):26-8
30. Тіняков А. О. Психолого-педагогічна модель організації спілкування як фактору виховання моральних якостей учнів училищ фізичної культури [Електронний ресурс]. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/12095?locale=uk>
31. Фіцула М.М. Педагогіка : навчальний посібник для студентів вищих педагогічних закладів освіти / М.М. Фіцула. – К. : Академія, 2001. – 528 с.
32. Хуртенко ОВ. Структура професійного іміджу молодого педагога та фактори, що впливають на його формування. Проблеми екстремальної та кризової психології. 2017;(21):194-203.
33. Abraham A, Collins D. Declarative and procedural knowledge assessment in novice and intermediate coaches. J Sports Sci. 1998;16 (1):70.
34. Adler A. Understanding human Nature. New York: Garden City Publ. Co.; 1927. 287 p.
35. Allport GW. Personality: a psychosocial interpretation. New York: Holt; 1937. 588 p.
36. Ammon RJr. The globalization of sport : Preparing sport managers for the 21st century. International J of Sport Management. 2000;1:151-3.
37. Andersen MB. Sport psychology in practice. Melbourne, Australia: Human Kinetics; 2005. 338 p
38. Anshel M. Sport psychology : From theory to practice. Scottsdale, AZ: Gossuch Scarisbrick; 1990.
39. Benson PL, Karabenic SA, Lerner RM. Pretty pleases : The effects of physical attractiveness on race, sex, and receiving help. Journal of Experimental Social Psychology. 1976;12:409-15.

40. Body Image In Sport - An Update From Sports Coach UK. – Режим доступа: <http://www.sportscoachuk.org/node/252413>
41. Bowditch JL., Buono AF. A Primer on Organizational Behavior. New York: John Wiley & Sons; 1994:70-5.
42. Bums JM. Leadership. New York: Harper & Row; 1978. 532 p.  
C. Brown Publishers; 1992. 398 p.
43. Chaiken S. Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1979;37:1387-97.
44. Chelladurai P. Leadership in sports : A review. *Journal of Sport Psychology*. 1990;21:328-54.
45. Conger JA. Inspiring others : The language of leadership. *Academy of Management Executive*. 1991;5(1):31-45.
46. Côté J, Baker J, Abernethy B. From play to practice: a developmental framework for the acquisition of expertise in team sport. In: Starkes J, Ericsson KA, editors. *Expert performance in sports: advances in research on sport expertise*. Human Kinetics; Champaign, IL: 2003. pp. 89 – 114.
47. Côté J, Gilbert W. An integrative definition of coaching effectiveness and expertise. *Int J Sports Sci Coaching*. 2009;4: 307 – 323.
48. Cucui GG, Cucui IA. Research on the management of sports organizations. *Procedia. Social and behavioral sciences*. 2014;140:667.
49. Cushion C, Armour K, Jones R. Coach education and continuing professional development: experience and learning to coach. *Quest*. 2003;55:215– 23
50. Dale G, Scott C. 101 Teambuilding activities : ideas every coach can use to enhance teamwork, communication and trust. Durham, NC: Excellence in Performance; 2004. 141 p.
51. DuBrin AJ. *Personal magnetism : Discovering your own charisma and learn to charm, inspire, and influence others*. New York; Amacom: 1997. 208 p.
52. Eagly AH, Ashmore RD, Makhijani MG, Longo LC. What is beautiful is good, but... : A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*. 1990;110:109-28.

53. Ferguson A. *My Autobiography*. London: Hodder & Stoughton; 2013.
54. Fiedler F. *A theory of leadership of effectiveness*. New York: McGraw-
55. Gardner WL, Avolio BJ. The charismatic leadership: A dramaturgical perspective. *Academy of Management Review*. 1998;23:14-31.
56. Gladden J, Funk D. Developing an understanding of brand associations in team sport: empirical evidence from consumers of professional sport. *Journal of Sport management*. 2012;16:64.
57. Harris N. Ferguson will never talk to the BBC again. *The Independent*. 2007 September 5.
58. Henley M. Status and sex: some touching observations. *Bulletin psychonomic society*. 1973;2:91-93.  
Hill; 1967. 310 p.
59. Jones EE. *Interpersonal Perception*. N-Y: Wipf and Stock Publishers; 1990. 168 p.
60. Jones R, Armour K, Potrac P. Constructing expert knowledge: a case study of a top-level professional soccer coach. *Sport Educ Soc*. 2003;8 (2):213–229.
61. Leary T. *Interpersonal diagnosis of personal*. N-Y: Wipf and Stock Publishers; 2004. 538 p.
62. Lidor R, Henschen K, et al. *The psychology of team sports*. Fitness information technology. Morgantown: WV; 2003. 278 p.
63. Mark RB, Mark AE. *Group dynamics in exercise and sport psychology : Contemporary themes*. London; New York: Routledge; 2008. 256 p.
64. Masteralexis LP, Barr CA, Mary A. Hums MA, editors. *Principles and practice of sport management*. 2nd ed. Jones & Bartlett Publishers; 2005. 610 p.
65. Memmert D, Roth K. The effects of non-specific and specific concepts on tactical creativity in team ball sports. *J Sports Sci*. 2007; 25 (12):1423–1432. [[Pub Med](#)]
66. Nahavandi A. *The art and science of leadership*. New Jersey: Prentice- Hall; 1997. 416 p.

67. Nur YA. Charisma and managerial leadership : The gift that never was. *Business Horizons*. 1998;41(4):19-26. p.
68. Papacharissi Z. The Presentation of Self in Virtual Life: Characteristics of Personal Home Pages [http://tigger.uic.edu/~zizi/Site/Research\\_files/PresentationInVirtualLife.pdf](http://tigger.uic.edu/~zizi/Site/Research_files/PresentationInVirtualLife.pdf) 28. Kelly P. Human Identity Part 1: Who are you? <http://www-home.calumet.yorku.ca/pkelly/www/id1.htm> 238 p.
69. Parks JB, Quaterman J, Thibault L, editors. *Contemporary sport management*. 3-rd ed. Champaign, 111: Human Kinetics; 2006. 508 p.
70. Perls F, Hefferline RE, Goldman P. *Gestalt therapy: excitement and growth in the human personality*. New York: Gestalt Journal Press; 1951. 481 p.
71. Petrovska, Tetiana; Malinowskiy, Andriy. Соціально-психологічні складові іміджу тренера з футболу як суб'єкта спортивної діяльності. *PSYCHOLOGICAL JOURNAL*, 2017, 3.3: 135-144.
72. Rushall B, Siedentop D. *The development and control of behavior in sport and physical education*. Philadelphia: Lea and Febiger; 1972. 238 p.
73. Sampson E. *The image factor. A guide to effective self-presentation for career enhancement*. London. 1994. 235 p.
74. Singer RN, Murphey M, Tennent LK. *Handbook of research on sport psychology*. New York: Macmillan; 1993. 493 p.
75. Sophia J, David L, editors. *Social psychology in sport*. USA: Human Kinetics; 2007. 354 p.
76. Steyrer J. Charisma and the archetypes of leadership. *Organisation studies*. 1998;19:807-828.
77. Stogdill RM. *Handbook of Leadership*. N.-Y.: Free Press; 1974. 605 p.
78. Sullivan HS. *The interpersonal theory*. New York: Tavistock; 1953. 394
- Tajfel H. Differentiation of social groups: Student social psychology of intergroup relations / H. Tajfel. – L. : Academic Press. – 1978. – P. XV.
79. Tajfel H. Differentiation of social groups: Student social psychology of intergroup relations. / H. Tajfel. – L.: 1978. – Academic Press. p. XV.
80. Taylor J, Gregory W. *Applying sports psychology. Four perspectives*.

81. Teodorescu S, Urzeala C. Management tools in sport performance. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013;81:87–89.
82. The Importance of Sports Performance Factors and Training Contents From the Perspective of Futsal Coaches – Режим доступа: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3827762/> – назва з екрану.
83. Tichy NM, Devanna MA. *The transformational leader*. New York: John Wiley & Sons; 1990. 336 p. USA: Human Kinetics; 2005. 320 p.
84. Vaeyens R, Lenoir M, Williams A, Philippaerts R. Decision-making skill and visual search behaviour in soccer: Practical implications for training and coaching. *J Sports Sci Med Suppl*. 2007;10 : 62–63.
85. VanderZwaag, H.J. *Policy development in sport management*. 2-nd éd. Westport, CT: Praeger. 1998. p. 35-41.
86. Vealey R. Sport personality : A paradigmatic and methodological analysis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*. 1989;11:216-35.
87. Wahlstrom BJ. *Perspectives on Human Communication*. Dubuque: Wm.
88. Witkin HA, et al. *Personality through perception*. New York: Harper;1954. 571 p.
89. Young K. What makes the Internet Addictive: potential explanations for pathological Internet use. / Paper presented at the 105th annual conference of the American Psychological Association, August, 1997, Chicago, IL [http: // www.pscw.uva.nl/ sociosite / psyberspace.html](http://www.pscw.uva.nl/sociosite/psyberspace.html)



Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_

**(підпис)**

Віталій ЛЕНЬКО