

Шифр «Комунікативні якості»

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ЯКОСТЕЙ ФІТНЕС-ТРЕНЕРІВ

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ФІТНЕС В СИСТЕМІ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ.....	7
1.1. Історія виникнення та розвиток фітнесу.....	7
1.2. Професійно-комунікативні якості фітнес-тренера.....	9
1.3. Емоційний інтелект тренера як основа професійного розвитку.....	11
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	16
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ЯКОСТЕЙ ФІТНЕС-ТРЕНЕРІВ.....	17
3.1. Діагностики комунікативних установок фітнес-тренерів.....	17
3.2. Діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес- тренерів	19
3.3. Діагностика емоційного інтелекту фітнес-тренерів.....	20
3.4. Порівняння результатів психодіагностики комунікативних якостей фітнес-тренерів до та після тренінгу.....	22
ВИСНОВКИ.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ.....	37
Додаток А.....	37
Додаток Б.....	40
Додаток В.....	43
Додаток Г.....	46
Додаток Д.....	56

ВСТУП

Актуальність. Сьогодні загальносвітовою тенденцією є інтерес до здорового способу життя. Розроблена Урядом України «Стратегія розвитку фізичної активності та спорту України до 2032 року» також вказує, що серед основних напрямків його роботи є розвиток регулярної фізичної активності українців, а критерієм ефективності реалізації політики Міністерства культури, молоді та спорту України, є зростання до 40% кількості людей, що регулярно займаються спортом та фізичною активністю [50].

За різними даними на сьогодні тільки 17,5% українців регулярно займаються спортом та фізичною активністю, 57% ведуть пасивний спосіб життя, а 25,5% українців все ж таки займаються фізичною активністю, але рідко. Для порівняння, кількість естонців, що обирають здоровий спосіб життя зростає щороку, так у 2019 році їх кількість зросла до 32%. У країнах Європи показник фізичної активності населення середньої регулярності складає 40%, у Фінляндії він сягає аж 69% [50].

Міністр культури, молоді та спорту України Володимир Бородянський акцентує, що “оскільки систематична та правильна фізична активність підвищує якість життя людей та здоров’я нації, державна політика буде більше сконцентрована саме на масовому спорті та фізичній культурі. А фізичне і ментальне здоров’я українців є вищою цінністю і пріоритетом Держави» [50].

Дослідження розвинутих країн доводять, що регулярні заняття фізичною активністю допомагають скоротити захворюваність серцево-судинної системи до 36%, рак грудей до 11%, раку товстої кишки до 20%, остеопороз до 27%, а також знизити рівень глюкози у крові.

В Україні є традиції здорового та активного способу життя і зараз вони починають відтворюватись, з’являється розуміння, що малоактивний спосіб життя призводить до поганого самопочуття, хронічної втоми, низької ефективності праці, втрати працездатності та зниження середньої тривалості життя.

Прогноз розвитку фітнесу в Україні дає змогу констатувати, що на сучасному етапі він повністю відповідає державній політиці у сфері фізичної

культури, створення умов для задоволення потреб кожного громадянина в зміцненні свого здоров'я, виховання соціальної орієнтації на здоровий спосіб життя та профілактику захворювань.

Бурхливий розвиток фітнес-індустрії в Україні, наприклад, в Харкові на сьогодні налічується 296 фітнес-клубів, постійно зростаюча потреба в професійних кадрах в цій області, зумовили велику затребуваність фахівців для оздоровчого фітнесу, тобто в даний час має місце розширення соціального замовлення на високопрофесійних, конкурентоспроможних фахівців для даного напрямку фізкультурно-оздоровчої діяльності [55 С.79-88].

Аналізуючі сучасний стан реалізації кадрової політики фітнес-клубів О.Ажиппо та Г. Путятіна встановили, що 77,3% респондентів вважають рівень забезпечення вітчизняних фітнес-клубів кваліфікованими фахівцями з менеджменту, маркетингу та адміністрування недостатньо високим. Значна кількість опитаних фахівців (66,9%) вважають рівень забезпечення вітчизняних фітнес-клубів кваліфікованими фітнес-тренерами недостатньо високим [3].

Дутчак М. В., Василенко М. М. вказують на необхідність доповнень до існуючих профільних професій кваліфікаційної характеристики фітнес-тренера. Доводять, що фітнес-тренер повинен володіти знаннями з широкого кола питань: суспільнополітичних, біологічних, медичних, психологічних, педагогічних, спортивних тощо [24 С.17-21].

Для того, щоб зробити фахівців з фізичної культури і спорту конкурентоспроможними треба сформувати у них спеціальні професійні якості, в тому числі і комунікативні, які необхідні для ефективної роботи з клієнтами в оздоровчому фітнесі.

Комунікація в діяльності фітнес-тренера розглядається, як засіб процесу передачі інформації від тренера до клієнтів клубу з метою встановлення емоційного контакту і навчання. Тренер оздоровчого фітнесу повинен мати певні знання для спілкування з людьми різного віку, статі, соціального статусу; володіти методами переконання і мотивації; уміти діагностувати психологічні особливості клієнтів; володіти навичками

давати і отримувати зворотній зв'язок в процесі надання оздоровчих послуг [12 С.46-48].

Негативні комунікативні установки, невміння управляти своїми емоціями, небажання зближуватися з людьми на емоційній основі не дозволяє багатьом представникам професій типа «людина-людина» досягати високих професійних успіхів. Здатність усвідомлювати та регулювати свої емоції сприяє емоційному і інтелектуальному зростанню фітнес-тренерів, оскільки дозволяє управляти не тільки емоційним процесом, а й процесом мислення, що об'єднує інтелект і емоції, і в результаті краще розуміти свою поведінку і раціонально вибирати свої реакції, а також ідентифікувати емоції інших людей. Тому, на сьогодні, є дуже актуальним питання формування і розвитку комунікативних якостей фітнес-тренерів.

Мета роботи – обґрунтувати та експериментально перевірити ефективність застосування соціально-психологічного тренінгу «Ефективне спілкування» для розвитку комунікативних якостей у фітнес-тренерів.

Відповідно до мети, у дослідженні поставлено такі **завдання**:

1. Дослідити сучасний стан розвитку фітнесу в Україні та в інших країнах.
2. Провести психодіагностику комунікативних якостей фітнес-тренерів.
3. За результатами психодіагностичного дослідження комунікативних якостей фітнес-тренерів розробити соціально-психологічний тренінг «Ефективне спілкування», направлений на розвиток комунікативних якостей фітнес-тренерів.
4. Теоретично та експериментально обґрунтувати ефективність застосування соціально-психологічного тренінгу «Ефективне спілкування» для розвитку комунікативних якостей у фітнес-тренерів.

Об'єкт дослідження: професійний розвиток фітнес-тренерів.

Предмет дослідження: комунікативні якості фітнес-тренерів.

Методи дослідження. Теоретичний аналіз і узагальнення науково-методичної літератури. Психодіагностичне дослідження було представлено методиками: методика діагностики комунікативних установок В.В. Бойко;

методика діагностика «перешкод» у встановленні емоційних контактів В.В.Бойко; методика діагностики емоційного інтелекту Д.В Люсіна.

Метод математичної статистики - критерій Стьюдента (t).

Робота складається з вступу, трьох розділів, п'ятьох додатків, висновків та 64 використаних джерел. Так же містить 9 рисунків та 2 таблиці. Обсяг роботи 29 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ФІТНЕС В СИСТЕМІ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

1.1. Історія виникнення та розвиток фітнесу

Фітнес - це своєрідна система масової оздоровчої фізичної культури, спрямована на підтримку здорового способу життя. Фітнес як невід'ємна частина фізичної культури увібрав в себе принципи і методи лікувальної, адаптивної, реабілітаційної рухової активності, оздоровчих видів гімнастики, різних танцювальних напрямків і багато іншого. Будучи інноваційним поняттям, фітнес заслуговує детального осмислення, вивчення, визначення його ролі в оздоровчій фізичній культурі [39].

Наукові розробки з історії, ідеології та методичним принципам фітнесу можна зустріти в роботах Г.І. Любимової, Едварда Т. Хоулі, Б.Д. Френкса, Ю.В. Менхіна, А.В. Менхіна, М. Зибаревої, Т.А. Кудри, Т.С. Лисицької, В.Є. Борілкевіча, Є.Г. Сайкіної та інших [9 С. 45- 47; 33; 39].

Ю.В. Менхін та А.В. Менхін вважають, що фітнес можна визначити як систему фізичних вправ оздоровчої спрямованості, узгодженої з індивідуальним станом психофізичної сфери людини, з його мотиваційної визначеністю і особистою зацікавленістю [39].

Слово «фітнес» в перекладі з англійської означає «придатність» (від «to be fit for» бути придатним до чогось, бадьорим, здоровим). Як стверджує В. Е. Борилкевич [9 С. 45–47], за своїм цільовим призначенням «фітнес» ближче загальноприйнятій у нас в країні поняттю «фізична культура». Однак це широке поняття в значній мірі є декларативним, як би затверджує значимість фізичної активності для життя людини. Концептуальна база «фітнесу» має більш конкретний зміст і є важливою складовою філософії успіху, яка передбачає необхідність певного рівня готовності долати життєві труднощі - фізичні, психологічні, емоційні. Як вказують Е. Хоулі і Б. Френкс [54 С.367], значення слова «фітнес» поступово еволюціонувало від «фізичної придатності» до позначення соціального явища, культурного феномена ХХ століття - від «фізичного здоров'я людини, що виражається в його придатності до фізичної

праці» до «прагнення до оптимальної якості життя, що включає соціальний, психічний, духовний і фізичний компоненти».

Якщо звернутися до історії виникнення сучасного фітнесу, то можна виділити кілька значущих еволюційних етапів у визначенні його дефініцій. У США до середини 1960-х років термін «фітнес» не використовувався, все вкладалося в поняття «фізична культура», але значне зростання різних захворювань у американців, особливо серцево-судинної системи, зумовило пошук оздоровчих технологій. Перша книга Кеннета Купера «Аеробіка», що вийшла в 1968 році, мала величезний успіх, і в подальшому її перекладали більш ніж на 40 мов світу. Американський лікар, вчений К. Купер, визнаний засновником сучасного фітнес-руху і «батьком аеробіки», пропагував концепцію профілактики захворювань замість їх лікування. Результати його наукової діяльності заклали основу фітнес-ідеї, яка отримала практичне втілення в численних кампаніях за здоровий спосіб життя [32 С.125; 33].

У нашій країні інтерес до занять фітнесу припав на кінець 80-х років минулого століття й був пов'язаний із тим, що фізична підготовка та здоров'я стали розглядатися як основа особистого успіху, можливості бути красивим і благополучним. Термін «фітнес» швидко увійшов в інтернаціональну спортивну лексику й став широко використовуватися в Україні.

Популярність занять фітнесом криється в тому, що метою всіх фітнес-програм є не досягнення високих спортивних результатів, а прагнення надати допомогу людям у залученні до здорового способу життя. На основі принципу безпеки будуються всі фітнес-програми. В їхній основі лежить максимальна користь для здоров'я людини. Основне завдання фітнесу полягає в прищепленні смаку до повноцінного життя, в якому панує радість, енергія, рух, молодість, краса і вміння відкривати для себе все нове і прекрасне. Фітнес є також й певною естетикою. Музика, творчість, гра злилися гармонійно в єдиний сплав, перетворюючи заняття фітнесом на свято [48 С.182–190; 55].

У даний час фітнес-індустрія є сферою успішного та перспективного бізнесу, адже за темпами розвитку посідає друге місце у світі після високих

технологій. Завдяки стабільно високим темпам розвитку, фітнес-індустрія має високу інвестиційну привабливість, обсяг ринку якої з кожним роком збільшується. У багатьох державах зменшення витрат на охорону здоров'я та вирішення демографічних проблем пов'язують із заняттями руховою активністю у системі масового спорту [64].

1.2. Професійно-комунікативні якості фітнес-тренера

Потреба в спілкуванні відноситься до числа основних життєвих потреб людини, спілкування служить необхідною умовою його психологічного розвитку, і соціальна обумовленість стилю життя індивіда розкривається через аналіз спілкування більш безпосередньо і повно, ніж через аналіз його діяльності.

Аналіз основних напрямків дослідження спілкування в фізичній культурі і спорті показує, що вони в основному присвячені вивченню спілкування в спортивних командах, де спілкування виконує функцію організації спільної діяльності і має значення для ефективності тренувального і змагального процесів. Проблемі спілкування в інших видах фізичної культури, зокрема в фітнес групах, приділяється недостатньо уваги [46 С.64-68].

Фітнес-тренер – це фахівець, який в груповому або/та індивідуальному форматі надає послуги з навчання, викладання або/та розробки програм застосування фізичних вправ, інвентарю та обладнання для різних груп населення з урахуванням їх потреб, пов'язаних із прагненням до оптимальної якості життя, що включає соціальний, психічний, духовний і фізичний компоненти [11, 12].

Сучасні вимоги до фітнес-тренера, це перш за все формування особистості, здатної до самоосвіти, творчого підходу до оволодіння професійними навичками, критичного мислення, розвитку моральних, етичних якостей, здатність отримувати та коректно користуватися інформацією і це потребує розвитку певних якостей спеціаліста в галузі фізичної культури і спорту.

Для досягнення високого рівня професійно-педагогічної комунікативної культури майбутньому фітнес-тренеру необхідно знати індивідуально-психологічні особливості своїх клієнтів, адекватно реагувати на їх поведінку і психологічний стан, добирати для кожної людини у відповідній ситуації такий спосіб спілкування, який не вступав би у протиріччя з загальнолюдськими цінностями, мораллю суспільства, гуманністю, і в той же час мав би відповідати індивідуальним особливостям конкретної особистості.

Про значення професійного мовлення в діяльності фахівців в галузі фізичної культури і спорту говорять провідні дослідники, такі як: М.М. Бахтін, О.Ф. Бондаренко, Л.С. Виготський, М.І. Жинкін, І.О. Зимняя. Мова фітнес-тренера пов'язана з мовно-руховою координацією, під якою розуміють вміння одночасно показувати і пояснювати вправу, технічний елемент, не порушуючи ні якість його виконання, ні плавність і виразність мовлення [28 С. 20–26].

Спілкування фітнес-тренера — це процес встановлення і розвитку контактів між клієнтами та тренером, який породжується потребами спільної діяльності, виробленням єдиної стратегії взаємодії і супроводжується обміном інформації, сприйняттям та розумінням. Важливу роль у цьому процесі відіграє етика спілкування, висока комунікативна культура тренера, яка сприяє встановленню довірливих, доброзичливих відносин з клієнтами клубу.

Під професійними комунікативними якостями тренера розуміється сукупність індивідуальних особливостей особистості спеціаліста, які впливають на ефективність професійної діяльності, відповідають за встановлення продуктивної взаємодії суб'єктів оздоровчого простору та визначаються стійкістю (а не ситуативністю актуалізації), суттєвістю, кінцевістю (тобто їх не можна розкласти на інші властивості), й спостережливістю (рівень їх розвитку може бути продіагностований, досліджений) [41 С. 9–16].

В підсистему комунікативних якостей тренера більшість науковців включають: емпатію і професійну рефлексію; контактність, вміння вислухати; тактовність, реактивність, сугестивність; гнучкість і делікатність, спрямованість на відкрите й активне спілкування, здатність швидко

встановлювати контакт, візуальність та красномовність; соціальну сміливість, комунікабельність, толерантність [22 С. 21–26; 26 С. 144; 30 С. 190;]

Фактори, що визначають динаміку і успішність особистості в спілкуванні, представляють собою особистісні властивості, здібності, вміння тощо, становлять комунікативну структуру особистості, її комунікативний потенціал.

Система комунікативних властивостей формуються в процесі спілкування, а також під впливом ряду факторів і закріплюються у структурі особистості [1; 47 С. 200; 52 С. 224].

Ядро комунікативної структури особистості складають комунікативні властивості особистості.

Комунікативна діяльність особистості передбачає наявність у людини комунікативних властивостей. Тому є необхідність виокремлення всього арсеналу властивостей особистості, які відіграють важливу роль у комунікативній діяльності.

Умовою успішності спілкування людини з іншими людьми є також вихованість його емоційної сфери, чи вміє людина співпереживати іншим людям, відчувати чужий біль як свою, чужі радості і горе як свої.

1.3. Емоційний інтелект фітнес-тренера як основа професійного розвитку

Американський психолог Даніел Гоулман (Goleman D.) викликав справжній фурор, заявивши, що важливішу роль, ніж IQ, відіграє коефіцієнт EQ (Emotional Quotient або Emotional Intelligence) - емоційний показник інтелекту. Пов'язано це з тим, що контроль над власними емоціями і здатність правильно сприймати чужі почуття характеризують інтелект точніше, ніж здатність логічно мислити [20 С. 478].

Згідно з визначенням Даніеля Гоулмана, «емоційна компетентність - це здатність усвідомлювати і визнавати власні почуття, а також почуття інших, для самомотивації, для управління своїми емоціями всередині себе і в стосунках з іншими».

Розвинені навички емоційної компетентності дозволяють тренеру розглядати свої емоції і емоції своїх клієнтів як управлінський ресурс і завдяки цьому підвищувати ефективність своєї діяльності.

Практика показує, що найбільшого успіху в житті добиваються ті, хто в змозі в критичний момент взяти себе в руки і не піддатися гніву, роздратування або смутку.

Одну з перших і найбільш відомих моделей конструкту емоційного інтелекту в 1990 році розробили американські психологи Джон Мейер і Пітер Селовей. Вони визначили емоційний інтелект як здатність сприймати і виражати емоції, асимілювати емоції і думки, розуміти і пояснювати емоції, а також регулювати емоції (свої власні і інших людей). Вони розробили методики для дослідження емоційного інтелекту. В 2002 році був створений MSCEIT v. 2.0 (The Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test) - стандартизований опитувальник для вимірювання емоційного інтелекту [51 С. 176].

За результатами досліджень американських психологів Д. Мейєра і П. Селовей, «люди, що володіють високим рівнем EQ, здатні до більш швидкого прогресу в певних областях і більш ефективному використанню своїх здібностей». Хоча емоції і інтелект зазвичай протиставляються, насправді вони взаємопов'язані, переплетені і дуже часто тісно взаємодіють. І від успіху даного взаємодії безпосередньо залежить успіх людини в багатьох сферах життя.

Говорячи про основні складових EQ, можна виділити чотири: самосвідомість (self-awareness); самоконтроль (self-management); емпатія (empathy); навички відносин (relationship skills).

Самосвідомість - головний елемент емоційного інтелекту. Людина з високим ступенем самосвідомості знає свої сильні і слабкі сторони і вміє усвідомлювати свої емоції. Самоусвідомлення означає глибоке розуміння самого себе, своїх потреб і спонукань.

Самоконтроль - це наслідок самосвідомості. Людина, якому властива ця риса, як «пізнав себе», а й навчився управляти собою і своїми емоціями. Адже, незважаючи на те, що нашими емоціями рухають біологічні імпульси, ми

цілком можемо управляти ними. Саморегуляція є важливою складовою емоційного інтелекту. Вона дозволяє людям не бути «в'язнями своїх почуттів». Такі люди завжди зможуть не тільки приборкати власні емоції, а й направити їх в корисне русло.

Якщо перші дві складові емоційного інтелекту - це навички володіння собою, то наступні дві - емпатія і комунікабельність (навички відносин) - відносяться до здатності людини керувати взаємовідносинами з іншими.

Успішна взаємодія з іншими людьми неможливо без емпатії. Це вміння ставити себе на місце іншого, враховувати в процесі прийняття рішень почуття і емоції інших людей.

Комунікабельність - це не просто дружелюбність, а дружелюбність з певною метою: спонукати людей в бажаному для людини напрямі. Це вміння налагодити взаємини з іншими людьми таким чином, щоб це було вигідно для обох сторін. Робота тренера на 90% складається із спілкування, успіх якого безпосередньо залежить від коефіцієнта емоційного інтелекту.

Безперечно, як завгодно високі показники емоційної гнучкості ніколи не замінять ні професійної компетентності, ні вміння зважувати всі «за» і «проти» і робити об'єктивні висновки. Цитуючи одного з авторів, які стояли біля витоків утворення поняття EQ, Маршу Рейнольдс (Marcia Reynolds), «розвиток емоційної компетентності робить людину більш професійним, а професіонала більш людяним» [45 С. 112].

Емоційний інтелект звертається до здатності розпізнавати значення емоційних патернів, міркувати і вирішувати проблеми на їх основі [34 С. 176].

Модель емоційного інтелекту Д. Люсіна визначається як здатність до розуміння своїх і чужих емоцій і управління ними. Як здатність до розуміння, так і здатність керувати емоціями може бути спрямована і на власні емоції, і на емоції інших людей. Таким чином, автор вводить поняття внутрішньоособистісного і міжособистісного емоційного інтелекту, тобто актуалізацію різних когнітивних процесів і навичок, які повинні бути пов'язані

один з одним. Особистісний інтелект розділений на інтер-та інтраперсональний, що передбачає знання про себе та інших.

У 1990 р П. Селовей і Дж. Мейер створили свою модель емоційного інтелекту, опублікувавши статтю на цю тему. Вони запропонували формальне визначення емоційного інтелекту як набору навичок, що мають відношення до точній оцінці своїх і чужих емоцій, а також вираження своїх емоції, використання емоцій і ефективному регулюванню своїх і чужих емоції [36 С. 264 – 278].

Рефлексія, що здійснюється емоційним інтелектом, носить багаторівневий характер. Індивіди з високим рівнем внутрішньоособистісного емоційного інтелекту:

- схильні цінувати свої позитивні властивості і поважати себе за них;
- приймають себе незалежно від своїх переваг або недоліків;
- незалежні і схильні керуватися в житті своїми власними цілями, переконаннями, принципами і установками;
- виявляють тенденцію до швидкого встановлення глибоких і тісних емоційно насичених контактів з людьми;
- мають виражене прагнення до придбання знань про навколишній світ; здатні до цілісного сприйняття світу і людей, схильні сприймати природу людини в цілому як позитивну;
- мають здатність жити справжнім - переживати справжній момент життя у всій його повноті, відчувати нерозривність минулого, сьогодення і майбутнього.

В цілому можна відзначити, що високорозвинений внутрішньоособистісний емоційний інтелект сприяє природності емоційних проявів і позитивному самостваленню, які, в свою чергу, дають можливість встановити глибокі й тісні взаємини з іншими людьми.

Виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок, що високорозвинений емоційний інтелект (в першу чергу, внутрішньоособистісний) є фактором самоактуалізації у творчій діяльності,

пов'язаної зі спілкуванням і взаємодією з іншими людьми. Це може бути управління, науково-педагогічна діяльність, журналістика, сценічне мистецтво, тренерська діяльність. У даних областях практики затребовані такі індивідуальні прояви самоактуалізації, як уміння встановлювати глибокі, і емоційно насичені відносини з людьми і позитивне ставлення до них, природність власних емоційних проявів і здатність розуміти емоції інших людей, і, разом з тим, - виражені пізнавальні потреби, незалежність, висока самоповага і самоприйняття.

Для фітнес-тренерів важливо, щоб вони засновували свій професійний розвиток на критичному аналізі своїх якостей, здібностей, які мають найбільший вплив на ефективну практику, і тут особливу увагу слід звернути на формування і розвиток комунікативних якостей, а це і розвиток емоційного інтелекту.

Таким чином, важливим завданням в процесі підготовки майбутнього фітнес-тренера до професійної діяльності є пошук ефективних засобів формування професійних комунікативних якостей, що забезпечують успішне виконання тренером професійних завдань.

Сьогодні постійно ведуться нові теоретичні розробки: як ефективніше формувати професійні компетенції фахівців фітнесу, як краще організувати навчальний процес у вищих навчальних закладах фізичної культури із застосуванням фітнесу, як виробити оптимальні програми і навчальні курси. Отже, необхідно в майбутньому систематизувати нові розробки і впроваджувати їх як в навчальному процесі, так і в практичній роботі в сфері регіонального фітнесу. Комплексне застосування зазначених чинників дозволить оптимальним чином внести вклад з боку вузів в розвиток фітнесу в Україні [7 С. 116; 41 С. 9–16].

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження проводилось у фітнес клубі «АУРА» м. Харкова. В ньому приймали участь фітнес-тренери у кількості 20 осіб, з них 11 чоловіків та 9 жінок, віком від 22 до 38 років. Стаж роботи від 2-ох до 10 років. Серед досліджуваних є інструктори групових програм, тренери тренажерного залу, персональні тренери.

Дослідження проводилось у три етапи упродовж 2019-2020 навчального року. На *першому констатувальному етапі* було проведено психологічну діагностику комунікативних установок, «перешкод» у емоційних контактах та розвиток емоційного інтелекту фітнес-тренерів.

На другому *формуальному етапі* досліджувані тренери були розподілені на дві групи: експериментальну ЕГ та контрольну КГ. З тренерами експериментальної групи було впроваджено розроблений соціально-психологічний тренінг «Ефективне спілкування» (Додаток Г) з метою формування та розвитку комунікативних якостей фітнес-тренерів.

На третьому *контрольному етапі* перевірялася ефективність застосування тренінгу щодо формування комунікативних знань, умінь та навичок у майбутніх фітнес-тренерів. Проведено повторне тестування експериментальної та контрольної групи за методиками.

Моніторинг комунікативних якостей у фітнес-тренерів було здійснено за допомогою таких психологічних методик: методика діагностики емоційного інтелекту Д.В Люсіна (Додаток В); методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В. Бойком (Додаток Б); методика діагностики комунікативної установки В. Бойка (Додаток А).

Отримані в результаті експерименту матеріали були підвергнуті статистичній обробці. В кожному конкретному випадку визначалось: середнє арифметичне (\bar{x}), середнє квадратичне відхилення, помилка середнього арифметичного (m), критерій Стьюдента (t).

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ЯКОСТЕЙ ФІТНЕС-ТРЕНЕРІВ

3.1. Діагностики комунікативних установок фітнес-тренерів

Для дослідження комунікативних установок фітнес-тренерів ми застосували методику В. Бойко (Додаток А).

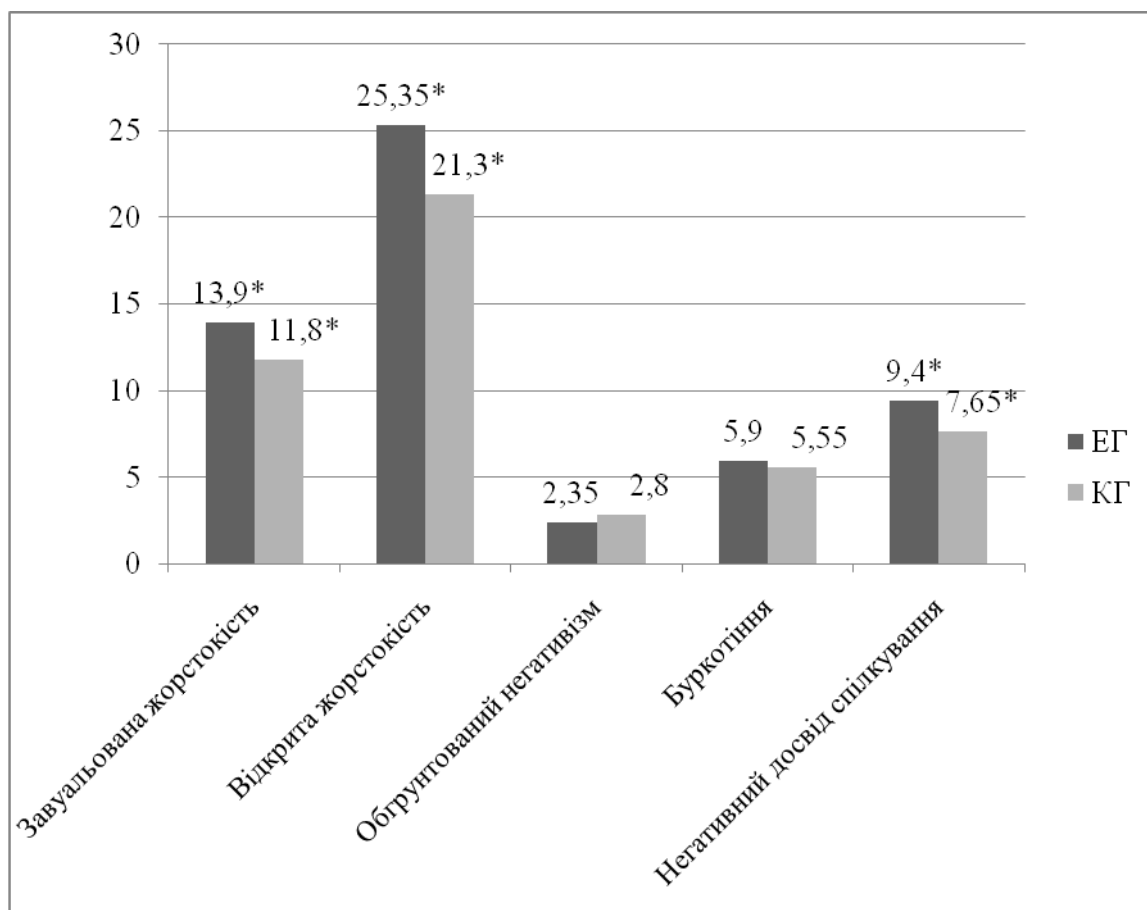


Рис. 3.1. Середні показники комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групі (Хср.) (* $p \leq 0,05$)

Отримані данні комунікативних установок фітнес-тренерів свідчать (рис. 3.1), що середній показник завуальованої жорстокості у ЕГ склав 13,9 балів, а у КГ - 11,8 балів із 20 можливих. Тобто, фітнес-тренери у експериментальній групі зовні демонструють певну терпимість, та разом з цим їм більш притаманні, хоча й у замаскованій, прихованій формі, недобррозичливість та настороженість у стосунках з багатьма партнерами ніж у контрольній групі.

Відкриту жорстокість більш демонструють досліджувані експериментальної групи ніж контрольної. Вони не приховують і не

пом'якшують свої негативні оцінки та переживання з приводу більшості людей, які складають її оточення: висновки про них різкі, однозначні та зроблені, можливо, назавжди.

Показник обгрунтованого негативізму майже однаково притаманний як спортсменам експериментальної так і контрольної групи. Він виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей та окремі сторони взаємодії.

Фітнес-тренери як у експериментальній так і у контрольній групі мають майже однаковий показник буркотіння, тобто схильність робити необгрунтовані узагальнення негативних фактів у сфері взаємовідносин з партнерами та у спостереженні за соціальною дійсністю.

Показник негативного досвіду спілкування більший у досліджуваних експериментальної групи ніж у контрольної. Даний компонент установки показує, якою мірою таланило в житті на найближче коло знайомих і партнерів по спільній діяльності досліджуваних фітнес-тренерів.

Як бачимо з рис. 3.2 та табл. 3.1 найбільший відсоток від максимальних

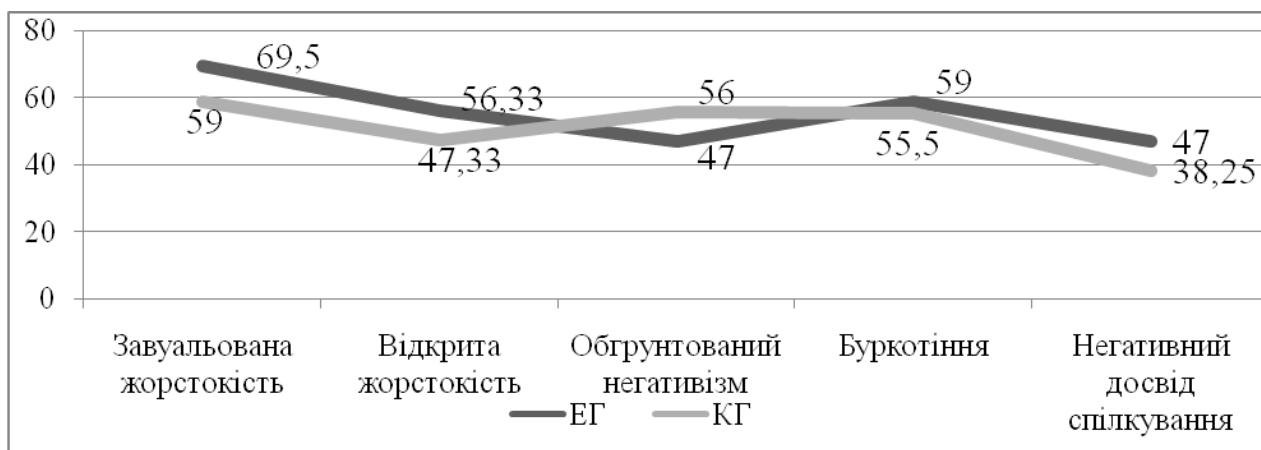


Рис. 3.2. Відсоток від максимальних показників комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групі (%) (* $p \leq 0,05$)

показників комунікативних установок у експериментальній групі набрав показник завуальованої жорстокості (69,5%) і це відповідає інтолерантному рівню. Інтюлерантність – це неприйняття іншої людини, неготовність до

співіснування з іншими не схожими на нас людьми; вона проявляється через деструктивну, конфліктну, агресивну поведінку.

Усі інші показники комунікативних установок у порівнянні з максимальними показниками згідно проведеної методики мають середній рівень і знаходяться в межах від 34 – до 66% як у експериментальній так і у контрольній групі досліджуваних.

Вірогідні відмінності між контрольною та експериментальною групами досліджуваних фітнес-тренерів були виявлені майже за всіма показниками комунікативних установок (окрім «буркотіння») у порівнянні з максимальними показниками за проведеною методикою «Комунікативні установки А.Бойко»

3.2. Діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес-тренерів

Для діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес-тренерів ми застосували методику В. Бойко (Додаток Б).

Отримані данні свідчать (Рис. 3.3)

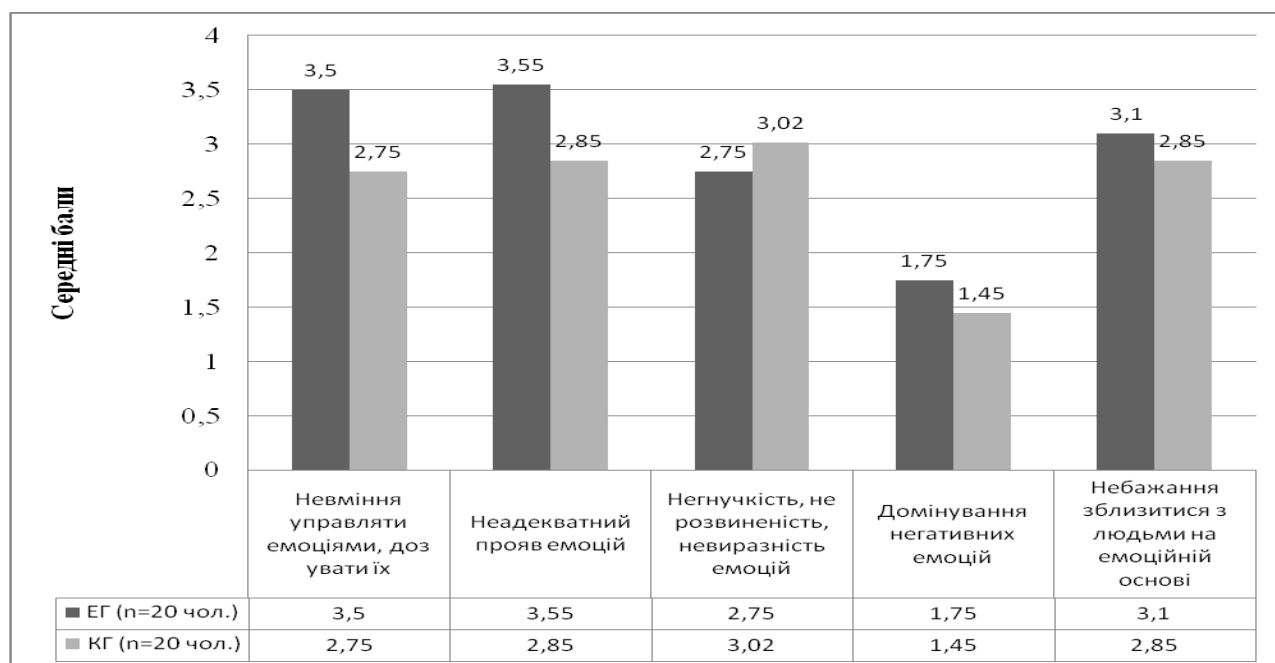


Рис. 3.3. Середні показники «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групах до тренінгу (Хср.) (* $p \leq 0,05$)

що для досліджуваних експериментальної групи притаманним є неадекватний прояв емоцій, вони не вміють управляти емоціями, дозувати їх. Для представників контрольної групи властивим є негнучкість, невиразність емоцій. Для всіх досліджуваних у експериментальній та контрольній групах не притаманним є домінування негативних емоцій.

Фітнес-тренери у експериментальній групі зазвичай не вміють приховувати від інших спалахи емоцій. Розмовляючи, вони занадто жестикулюють. Якщо вони захоплююся розмовою, то їх міміка обличчя стає занадто виразною та експресивною.

У представників контрольної групи при спілкуванні часто бракує емоційності, виразності. Вони дещо емоційно скуті, стиснуті.

3.3. Діагностика емоційного інтелекту фітнес-тренерів

Діагностика емоційного інтелекту фітнес-тренерів проводилась із застосуванням опросника Д. Люсина (Додаток В).

Отримані данні свідчать (Табл. 3.1), що досліджувані фітнес-тренери з контрольної та експериментальної групи за показниками емоційного інтелекту майже не відрізняються. Лише середні показники за шкалою розуміння чужих емоцій та внутрішньо особистісний емоційний інтелект трохи вищий у експериментальній групі ніж у контрольній, без вірогідних відмінностей.

Таблиця 3.1

Середні показники емоційного інтелекту фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групах (X_{ср.})

	Експериментальна група n=10 чол. (X _{ср.})	Контрольна група n=10 чол. (X _{ср.})	P1,2
Розуміння чужих емоцій	26,92±4,42	25,42±3,08	---
Управління чужими емоціями	22,5±5,13	22,33±4,0	---
Розуміння своїх емоцій	20,5±4,8	20,01±4,02	---
Управління своїми емоціями	14,08±4,12	14,08±3,23	---

Контроль експресії	12,33±4,38	12,33±4,38	---
Міжособистісний емоційний інтелект	49,42±8,69	47,75±5,05	---
Внутрішньо особистісний емоційний інтелект	34,58±7,61	34,08±5,62	---
Розуміння емоцій	47,42±8,03	45,42±5,28	---
Управління емоціями	48,42±9,3	48,75±8,56	---

Процентне співвідношення отриманих даних емоційного інтелекту досліджуваних тренерів з максимальними показниками за шкалами методики вказує (Табл. 3.2), що усі складові емоційного інтелекту складають більше 50% від максимальних показників, окрім внутрішньо особистісного емоційного інтелекту. Його показники що у експериментальній, що у контрольній групах склали 48,03% та 47,33% відповідно і це найменші результати. Тобто, розвиток емоційного інтелекту та його складових у досліджуваних тренерів знаходиться на середньому та вище середнього рівні розвитку, а саме від 47% до 75%.

Таблиця 3.2

Процентне співвідношення даних емоційного інтелекту фітнес-тренерів до максимальних показників за методикою (%)

ШКАЛИ	Максимальний показник за методикою (бали)	Експериментальна група (ЕГ) n=10 чол.	Контрольна група (КГ) n=10 чол.
Розуміння чужих емоцій	36	70%	70,58%
Управління чужими емоціями	30	75%	74%
Розуміння своїх емоцій	30	68,33%	66,67%
Управління своїми емоціями	21	67,05%	67,05%
Контроль експресії	21	58,71%	58,71%
Міжособистісний	72	68,28%	66,32%

емоційний інтелект			
Внутрішньо особистісний емоційний інтелект	72	48,03%	47,33%
Розуміння емоцій	66	71,85%	68,82%
Управління емоціями	72	67,24%	67,71%
Загальний рівень	138	69,80%	68,24%

Отримані в ході констатувального етапу експерименту данні свідчать, що сформованість комунікативних якостей фітнес-тренерів є недостатніми і потребують упровадження у їх підготовку спеціальних психологічних методів формування та розвитку комунікативних якостей.

3.4. Порівняння результатів психодіагностики комунікативних якостей фітнес-тренерів до та після проведення психологічного тренінгу

У зв'язку з отриманими у ході контрольного експерименту даними ми застосували психологічний тренінг, як засіб формування комунікативних якостей фітнес-тренерів (Додаток Г).

Після проведення соціально-психологічного тренінгу «Ефективного спілкування» та участі у ньому фітнес-тренерів, що склали експериментальну групу (ЕГ) досліджуваних, був проведений аналіз ефективності й доцільності обраного для формування експерименту тренінгу. Після проведення психологічного тренінгу було проведено повторне тестування фітнес-тренерів експериментальної групи (ЕГ) та контрольної групи (КГ) з метою визначення ефективності застосування розробленого соціально-психологічного тренінгу формування комунікативних знань, умінь та навичок у фітнес-тренерів шляхом порівняння емпіричних результатів тестування до та після тренінгу. Повторне тестування було відтерміноване на 1 місяць після проведення тренінгової програми.

Результати діагностики комунікативних установок фітнес-тренерів за методикою В.Бойко після участі експериментальної групи у тренінгу «Ефективного спілкування» показали, що ознаки негативних комунікативних установок у досліджуваних змінилися (Рис.3.4).

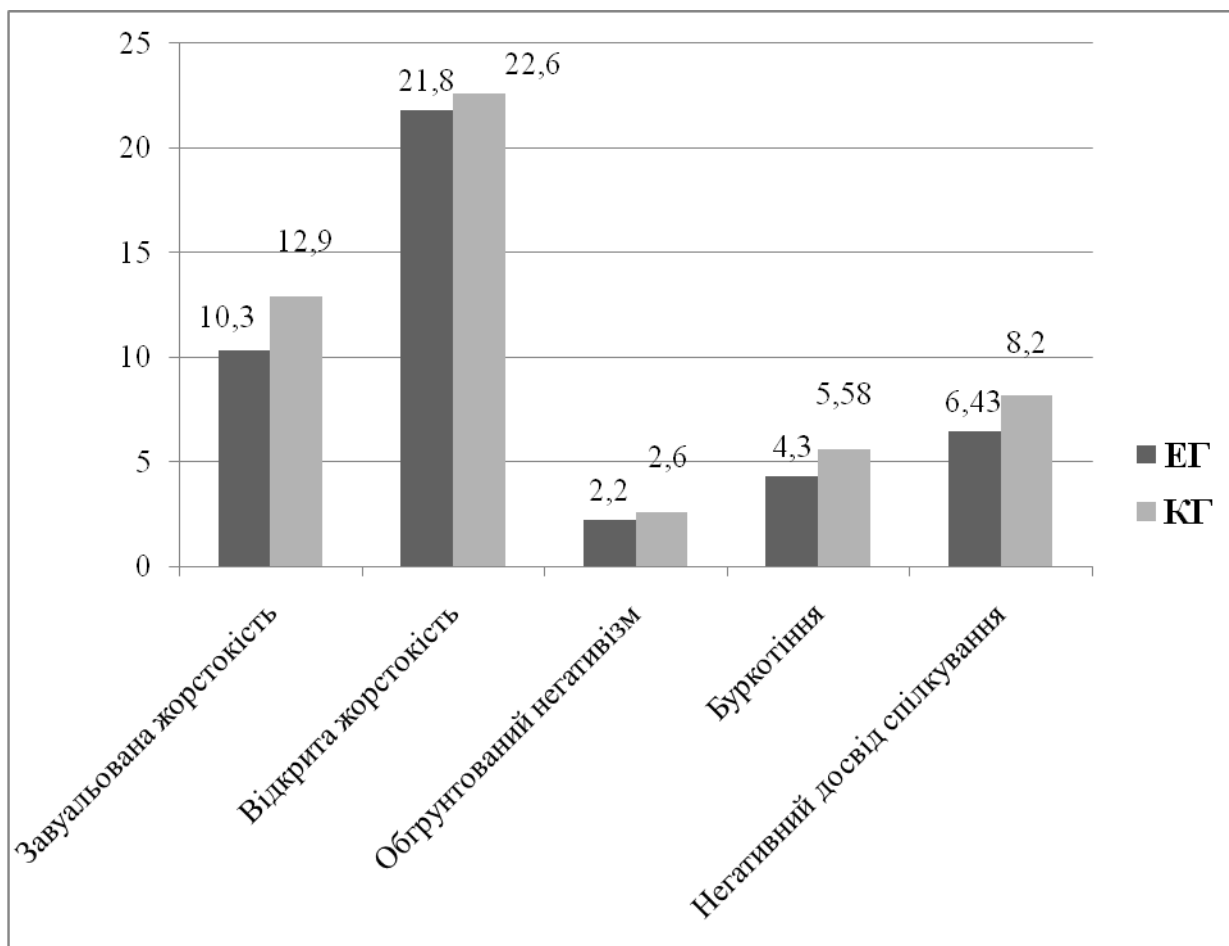


Рис. 3.4. Середні показники комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групі після тренінгу (Хср.) (* $p \leq 0,05$)

Динаміка комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групах після тренінгу представлена на рис.3.5.

За всіма показниками, а саме: завуальованої жорстокості, відкритої жорстокості, обґрунтованого негативізму, буркотіння та негативного досвіду спілкування досліджувані експериментальної групи поліпшили свої результати.

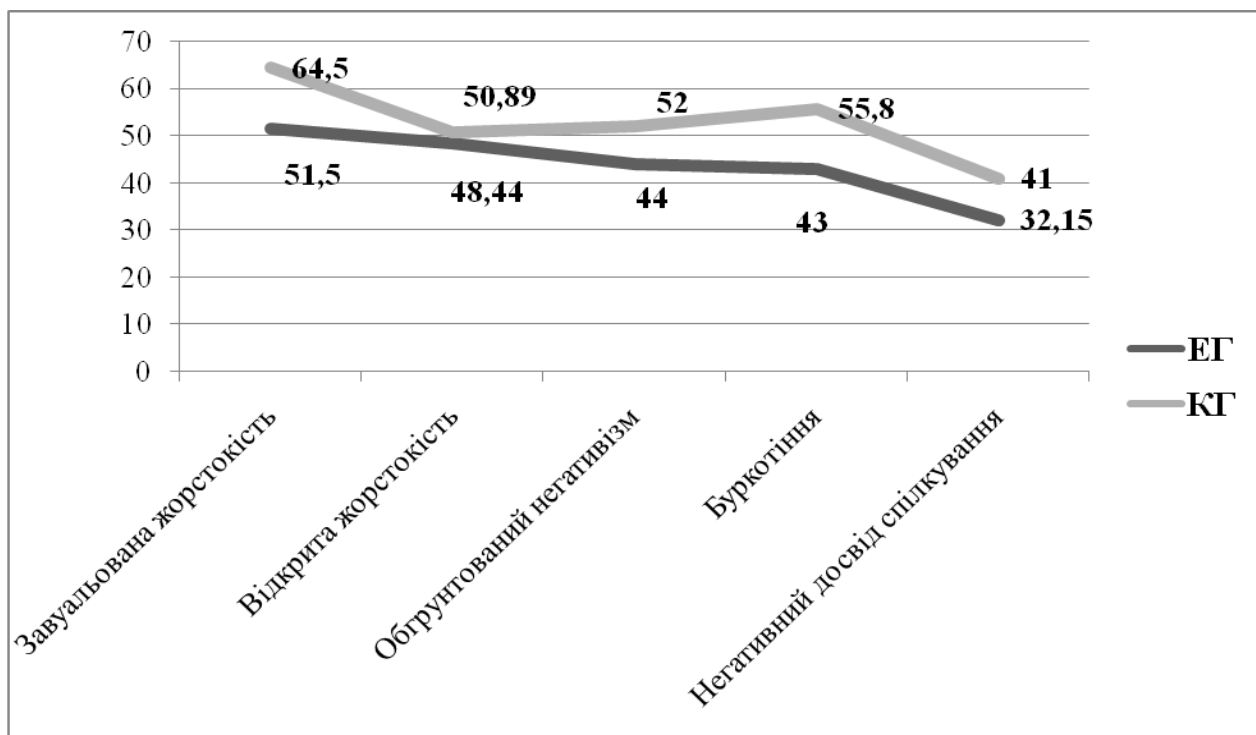


Рис. 3.5. Відсоток від максимальних показників комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групах після тренінгу (%) (* $p \leq 0,05$)

Тоді як у досліджуваних контрольної групи деякі показники комунікативних установок погіршилися, а деякі майже не змінилися. Так, наприклад, завуальована та відкрита жорстокість, а також негативний досвід спілкування у фітнес-тренерів контрольної групи стала більш притаманною, а їх обґрунтований негативізм та буркотіння залишилися незмінними.

Після участі у тренінгу «Ефективного спілкування» фітнес-тренери експериментальної групи стали більш довірливими у стосунках з людьми та уважними, вони менше вважають, що багато людей підуть на аморальні вчинки заради особистих інтересів. Також значно менше досліджуваних ЕГ вважають, що добро повинно бути з кулаками, а більшість людей озлоблені та невиховані.

Значне зменшення показників негативних комунікативних установок у представників експериментальної групи у порівнянні з контрольною групою

дасть їм можливість отримати позитивний досвід спілкування як у повсякденному житті так і професійній сфері.

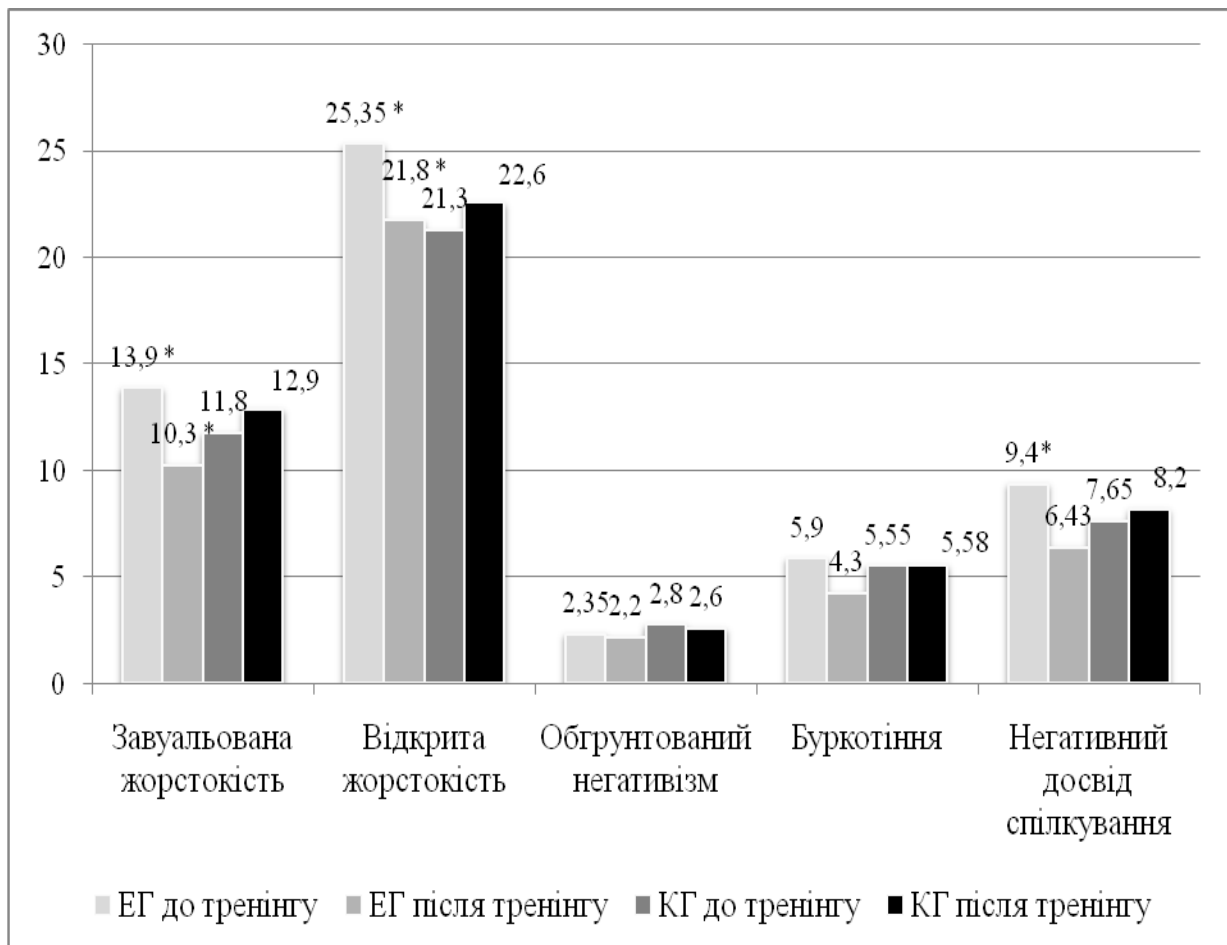


Рис. 3.6. Динаміка показників комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групах після тренінгу (X ср.) (* $p \leq 0,05$)

Порівнюючи динаміку комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групах у порівнянні з максимальними показниками за методикою В.Бойко бачимо (рис. 3.7), що завуальована жорстокість фітнес-тренерів експериментальної групи зменшилися з 69,5 % на 51,5 %, відкрита жорстокість – з 56,33 % на 48,44%, буркотіння зменшилося з 59,0 % на 43,0 %, негативний досвід спілкування також зменшився з 47 % на 32,15 %.

Негативні комунікативні установки фітнес-тренерів у контрольній групі у порівнянні з максимальними показниками за методикою В.Бойко при

повторному діагностуванні майже не змінилися, а по деяким і погіршилися (рис. 3.7).

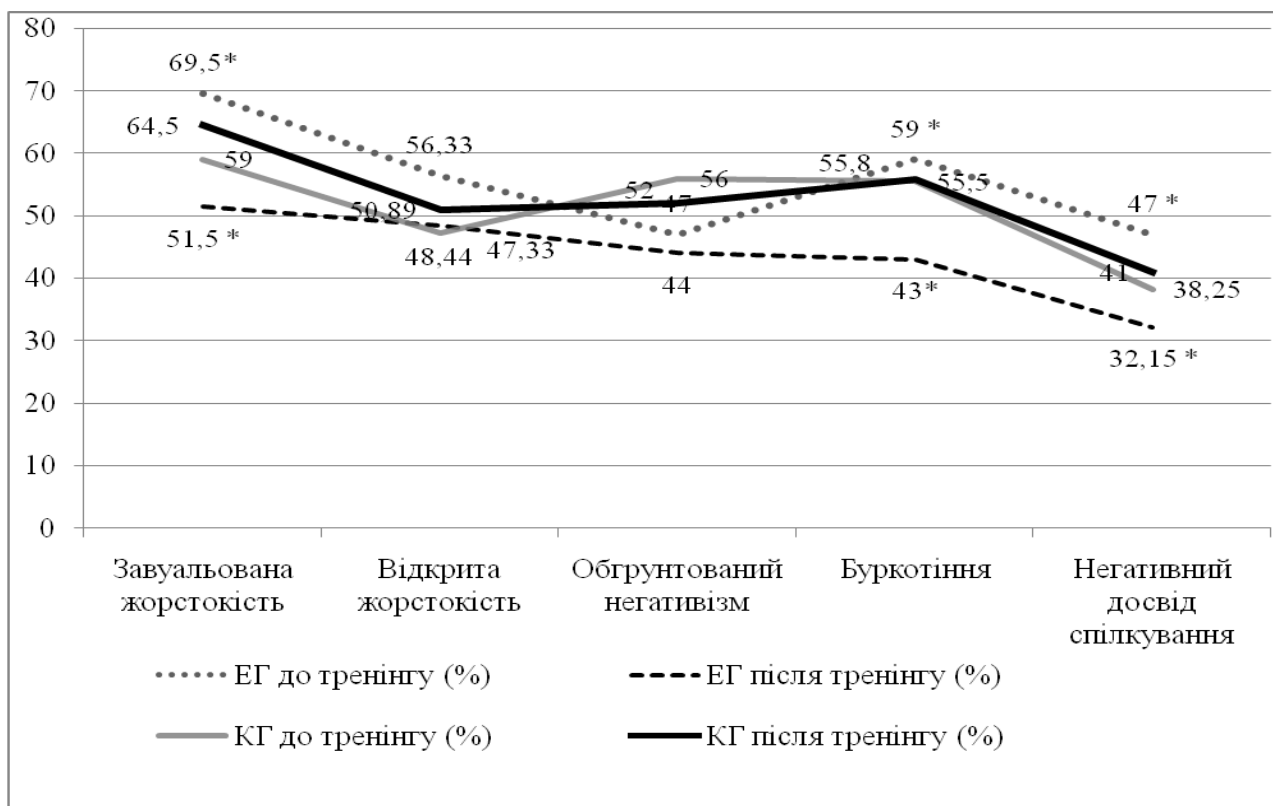


Рис. 3.7. Динаміка змін комунікативних установок фітнес-тренерів у експериментальній і у контрольній групах після експерименту у порівнянні з максимальними показниками за методикою (%) (* $p \leq 0,05$)

Повторна психодіагностика «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес-тренерів після участі експериментальної групи у тренінгу «Ефективне спілкування» дала наступні результати (Рис.3.8) зменшилися всі показники, а саме: невміння управляти емоціями, дозувати їх, неадекватність прояву емоцій, негнучкість, невиразність емоцій, домінування негативних емоцій, небажання зближатися з людьми на емоційній основі.

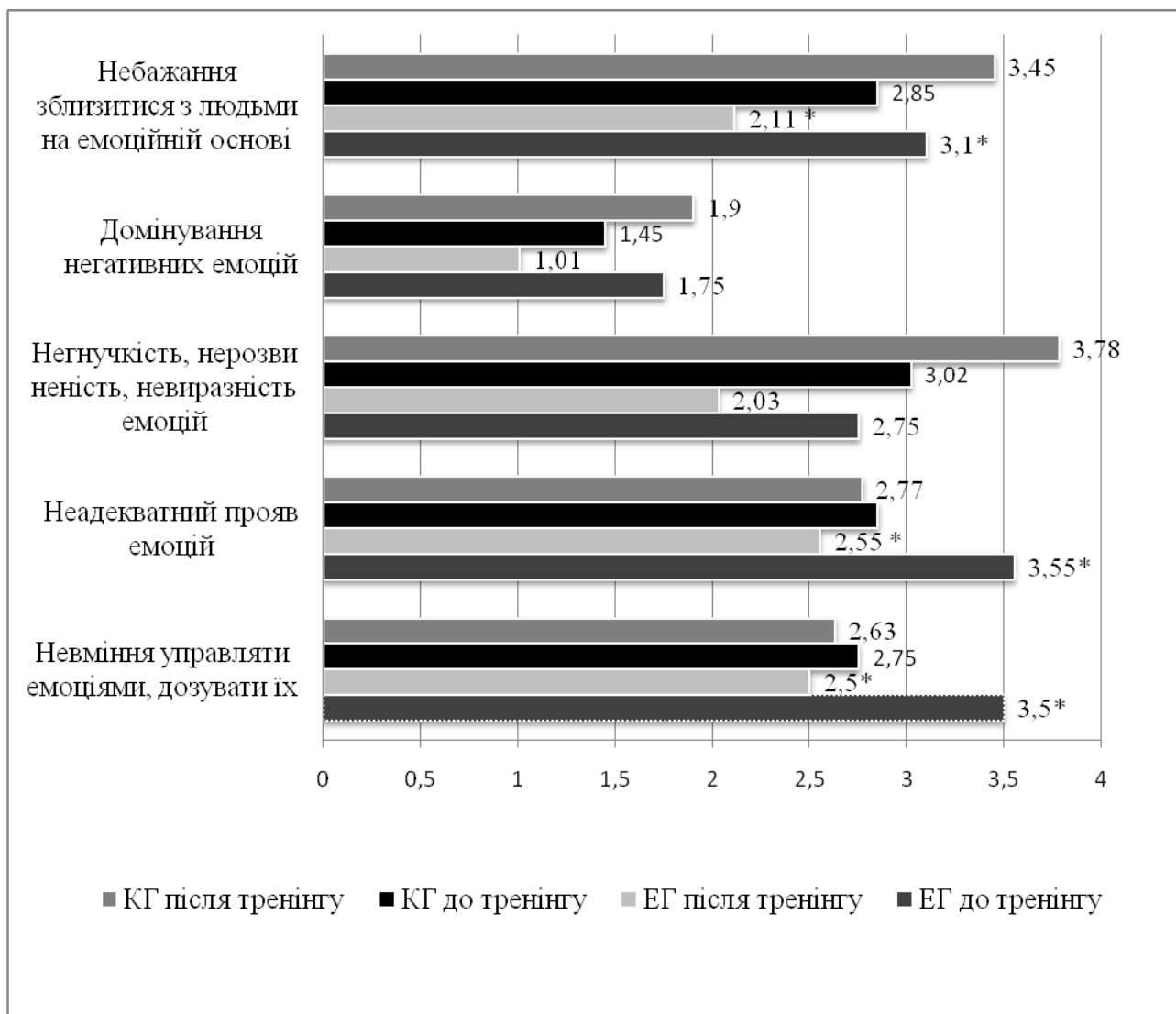


Рис. 3.8. Динаміка показників «перешкод» у встановленні емоційних контактів фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групах до і після тренінгу (Хср.) (* $p \leq 0,05$)

Емоційні перешкоди виникають через неадекватність, велику інтенсивність чи розбіжність інтенсивності емоційних проявів. Більшість бар'єрів виникають через не співпадіння тих чи інших умов, процесів тощо. Щоб уникнути перешкод на шляху ефективної комунікації, потрібно з півставляти, уточнювати і постійно контролювати сприйняття та інтерпретацію інформації; щиро цікавитись партнером і намагатися зрозуміти не лише зміст невербальної інформації, а й детермінанти її прояву. Емоційний стан людини також може впливати на ефективність спілкування. Емоції людини служать одним з головних механізмів внутрішньої регуляції психічної діяльності та

поведінки. Вони здатні різко посилити або послабити скутість, боязкість у спілкуванні.

Повторна психодіагностика емоційного інтелекту фітнес-тренерів після участі експериментальної групи у тренінгу «Ефективне спілкування» дала наступні результати (Рис.3.9)

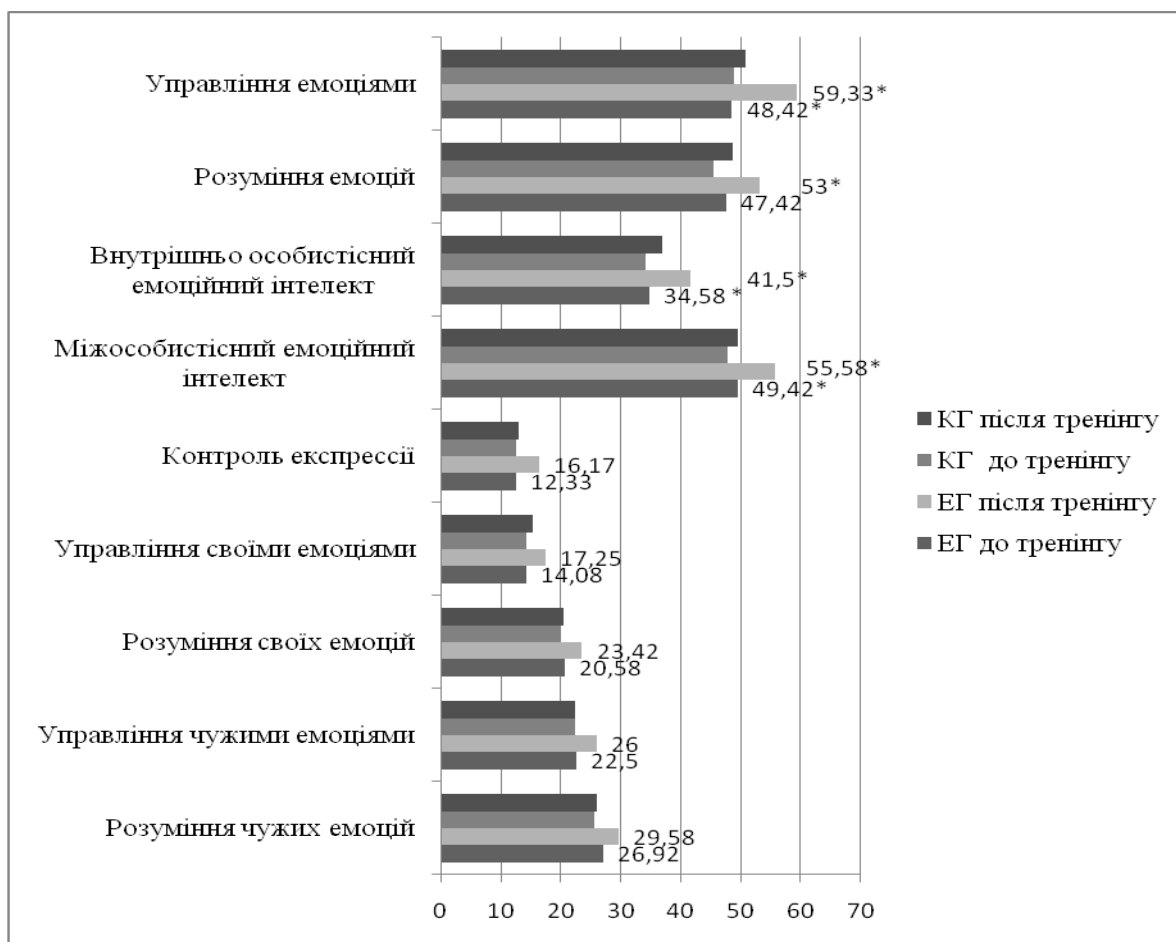


Рис. 3. 9. Динаміка показників емоційного інтелекту фітнес-тренерів у експериментальній та контрольній групах до і після тренінгу (Хср.)

(* $p \leq 0,05$)

У фітнес-тренерів експериментальної групи після участі у тренінгу показники за шкалою управління та розуміння емоцій, внутрішньо особистісний емоційний інтелект та міжособистісний емоційний інтелект мають вірогідно більші показники ніж до участі у тренінгу ($p \leq 0,05$).

Досліджувані тренери стали краще розуміти свої та чужі емоції. Стали більш чуйними до внутрішніх станів інших людей. На основі зовнішніх проявів емоцій: міміки, жестикуляції, звучання голосу вони ідентифікують емоційний

стан людини. Вони більш вірогідно усвідомлюють свої емоції, вміють управляти своїми емоціями ($p \leq 0,05$).

У контрольній групі, представники якої не приймали участь у тренінгу, за всі шкалами емоційного інтелекту показники майже не змінилися. Є незначна тенденція до позитивних змін без вірогідних відмінностей.

ВИСНОВКИ

1. Дослідили сучасний стан розвитку фітнесу в Україні та в інших країнах. З'ясували, що фітнес - це своєрідна система масової оздоровчої фізичної культури, спрямована на підтримку здорового способу життя.

2. Провели психодіагностику комунікативних якостей фітнес-тренерів застосувавши методику діагностики комунікативних установок та методику діагностика «перешкод» у встановленні емоційних контактів В.В.Бойко, а також методику діагностики емоційного інтелекту Д.В Люсіна.

3. За результатами психодіагностичного дослідження комунікативних якостей фітнес-тренерів ми розробили психологічний тренінг «Ефективне спілкування», направлений на розвиток комунікативних якостей фітнес-тренерів.

4. Доведено, що саме соціально-психологічний тренінг «Ефективне спілкування», як засіб формування комунікативних якостей фітнес-тренерів є ефективним для розвитку комунікативних якостей у фітнес-тренерів.

У фітнес-тренерів експериментальної групи після участі у тренінгу показники за шкалою управління та розуміння емоцій, внутрішньо особистісний емоційний інтелект та міжособистісний емоційний інтелект мають вірогідно більші показники ніж до участі у тренінгу ($p \leq 0,05$). Досліджувані тренери стали краще розуміти свої та чужі емоції. Стали більш чуйними до внутрішніх станів інших людей. На основі зовнішніх проявів емоцій: міміки, жестикуляції, звучання голосу вони ідентифікують емоційний стан людини. Вони більш вірогідно усвідомлюють свої емоції, вміють управляти ними ($p \leq 0,05$). Результати експериментального дослідження дозволили зробити висновок про ефективність застосування розробленого комунікативного тренінгу «Ефективне спілкування» при формуванні комунікативних якостей фітнес-тренерів, що визначається достовірною різницею в результатах дослідження експериментальної та контрольної груп до і після формувального експерименту. Це дозволило рекомендувати розроблений тренінг для використання в процесі професійної підготовки фітнес-тренерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнева комунікація: Підручник. Київ, 2004. 216 с.
2. Андреева И. Н. Взаимосвязь социальной компетентности и эмоционального интеллекта у подростков. *Женщина. Образование. Демократия: Материалы 5-й международной междисциплинарной научно-практической конф. 6–7 ноября 2002 г., Минск*, С. 194–196.
3. Ажиппо О., Путятіна Г. Аналіз сучасного стану реалізації кадрової політики фітнес-клубів. *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 2018. №6. С. 5-9.
4. Бабин І. І., Болюбаш Я.Я., Гармаш А.А. Національний освітній глосарій: вища освіта, Київ. 2011. 98 с.
5. Безкоровайна Л. В. До поняття про компетенцію майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2006. № 8. С. 7–10.
6. Бесташишвили Т.Г. Разумный фитнес. Книга руководителя. СПб. 2011. 530 с.
7. Блеер А.Н. Концепция дополнительного профессионального образования специалистов по физической культуре, спорту и туризму. Москва. 2001. 116 с.
8. Бойко Г. Л. Досвід розвитку фізичного виховання. *Вісник НТУУ “КПІ”*. 2009. Вип. 1.
9. Борилкевич В. Е. Об идентификации понятия «фитнес». *Теория и практика физической культуры*. 2003. № 2. С.45-48.
10. Булатова М. М., Усачов Ю.А. Сучасні фізкультурно-оздоровчі технології у фізичному вихованні. *Теорія і методика фізичного виховання*. Київ. 2008. С. 320–354.
11. Василенко М. М. Тезаурус дослідження професійної підготовки майбутніх фітнес-тренерів у вищому навчальному закладі. *Scientific Journal «ScienceRise: Pedagogical Education»*. 2016. № 8(4).

12. Васькова В.А. Особенности подготовки фитнес тренеров. *Матеріали III науково-практичної конференції «Актуальні питання теорії та практики психолого-педагогічної підготовки фахівців в умовах сучасного освітнього простору»*. Харків, 2017. С.46-48
13. Вин Юй Лань. Отношение жителей провинции Хэбэй (Китай) к физкультурно-оздоровительной деятельности
14. Волкова Н.П. Педагогіка Навчальний посібник 2-ге видання, перероблене, доповнене. Київ, 2007. 234 с.
15. Воловик Н. І. Основи оздоровчого фітнесу: навчальний посібник . Київ, 2010. 240 с.
16. Гант О.Є. Психолого-педагогічний тренінг «Ефективні комунікації в спортивній діяльності» для студентів психолого-педагогічного профілю. Навчальний посібник для студентів вузів фізичної культури. Харків, 2014. 80 с.
17. Гант О.Є., Малик Я.К. Спортивна діяльність як особливий вид професіонального функціонування людини. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2015. Вип. 18. С.48-60.
18. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. Київ, 1997. 375с.
19. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект / пер. с англ. А.П. Исаевой. Москва, 2009. 478 с.
20. Гусельцева, М.Г. Культурная психология и методология гуманитарных наук. *Вопросы психологии*. 2005. № 5. С. 3-19.
21. Данилко, М. Сучасні уявлення про сутність і структуру діяльності тренера. *Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві*. 2010. № 3 (11). С. 21–26.
22. Друзь В.А., Пугач Я.И., Пятисоцкая С.С. Физическая культура как часть общего социокультурного наследия. *Физическое воспитание студентов*. 2010. № 2. С.72-75.
23. Довідник професійно-кваліфікаційних характеристик професій працівників. Вип. 85. Спортивна діяльність. Корпорація Парус. Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/>

24. Дутчак М. В., Василенко М.М. Теоретичне обґрунтування кваліфікаційної характеристики фітнес-тренера. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2013. № 2. С.17–21.
25. Жмарев, Н. В. Управленческая и организаторская деятельность тренера. Киев, 1980.144 с.
26. Закон України про вищу освіту від 1.07.2014 № 1556-VII (Редакція станом на 16.01.2016). Верховна Рада України, 2014.
27. Захарченко В. М., Луговий В.І., Рашкевич Ю.М. Розроблення освітніх програм: метод. рек. За ред. В. Г. Кременя. Дніпропетровська, 2014. 120 с.
28. Зубенко Л. Г., Немцов В. Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. Кіїв, 2002. 200 с.
29. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении: Кн. для учителя. Москва, 1987. 190 с
30. Касярум К. Реалізація персоніфікованого підходу до формування комунікативної компетенції майбутнього викладача. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. 2012. С. 109-116
31. Кашуба В. А., Дудко М. В., Мартынюк О. А. Использование информационно-коммуникационного вектора в процессе занятий оздоровительным фитнесом. *Молодий вчений*. 2017. Спец. вип. 3.1. С. 151–154.
32. Кудра Т. А. Фитнес: Американская концепция достижения здоровья средствами физической культуры (история, идеология, методология и перспективы развития): Монография. Владивосток, 2002. 145 с.
33. Купер К. Новая аэробика М.: Физкультура и спорт, 1976. 125 с.
34. Люсин Д. В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн. *Психологическая диагностика*. 2006. № 4. С. 3–22.
35. Люсин Д.В. Опросник на эмоциональный интеллект ЭМИн: новые психометрические данные. Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к измерениям. Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. Москва, 2009. С. 264 – 278.

36. Максименко С. Д. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). Київ, 2005. С. 142.
37. Менхин, А. В. Рекреативно-оздоровительная гимнастика : учеб. пос., Москва. 2007.160 с.
38. Менхин Ю.В., Менхин А.В. Оздоровительная гимнастика: теория и методика. Москва, 2002. 123 с.
39. Мельник В. В. Інтеракція в освітньому процесі: технологія організації. *Управління школою: науково-методичний журнал*. 2006. №13. С. 15-34.
40. Никитушкина Н.Н., Калашников Д.Г. Задачи подготовки тренерских кадров для работы в спортивно-оздоровительных и фитнес-центрах. *Теория и практика физической культуры*. 2004. №6. С. 9–16.
41. Николаев, А.Н. Психология тренерской деятельности в детско-юношеском спорте: автореф. дис. на соискание д-ра психол. наук. по специальности «19.00.01 – общая психология». СПб, 2005. 50 с.
42. Олияр В.И. Теоретико-методологические основы актуализации физического самовоспитания учащихся. *Теория и практика физической культуры*. 2002. №1. С. 11–15.
43. Путятіна Г. Політико-економічні параметри оптимізації галузі фітнесу як соціоприродної системи . *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 2019. № 1. С. 25-30.
44. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методика и тесты. Учебное пособие. Самара, 1998. С. 591-593.
45. Рейнольдс Марша Коучинг: эмоциональная компетентность / Пер. с англ. Центра поддержки корпоративного управления и бизнеса. Москва, 2003, 112 с.
46. Рыжкин Ю.Е. Психологические аспекты общения в физкультурно-рекреационных группах. *Научно-теоретический журнал «Ученые записки»*. 2008 г. № 4(38) С.64-68.
47. Сайкина Е. Г. Фитнес в системе физической культуры. *Известия РГПУ им. Герцена*, 2008. № 11 (68). С.182–190.

48. Семиченко В. А. Проблеми і пріоритети професійної підготовки// Педагогічний дискурс. 2007. Вип. 1. С. 119–127.
49. Скрипко Л. В. Подготовка к эффективному общению. *Практична психологія та соціальна робота*. 1997. № 6-7. С. 52-53
50. Стратегія розвитку спорту і фізичної активності України до 2032 року Міністерства культури, молоді та спорту України// <https://drive.google.com/>
51. Дж. Мэйера, П. Сэловея, Д. Карузо Тест «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v. 2.0): Руководство. Москва, 2010. 176 с.
52. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. Центр учбової літератури, Київ, 2008. 224 с.
53. Хоули Э. Т. Руководство инструктора оздоровительного фитнеса. Киев, 2004. С. 34–42.
54. Хоули Э. Т. Оздоровительный фитнес. Киев, 2000. 367 с.
55. Чернявська О. Фітнес як стиль життя: особливості розвитку в Україні (на прикладі мегаполісів). *Український соціологічний журнал*. 2012. № 1-2. С.79-88.
56. Afthinos Y., Theodorakis N.D., Nassis P. Customers' expectations of services in Greek fitness centers. Gender, age, type of sport center, and motivation differences // *Managing Service Quality*. 2005. Vol. 3. № 15. P. 245–258.
57. Alam J., Hossain A. Motivations behind attending fitness clubs in Bangladesh: A survey study on clubs' members in Sylhet // *European Journal of Business and Management*. 2012. Vol. 4. № 2. P. 120–137.
58. Cambridge Dictionaries – Available at: trainer <http://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/английский/> [Electronic resource]
59. EuropeActive. [Electronic resource]. – Access mode: <https://europeactive.blackboxpublishers.com>
60. Goleman D. Emotional intelligence. New York: Bantam Books, 1995.
61. The Fitness Trend Moves East: Emerging Market Demand in the UAE / McKechnie D. S., Grant J., Golowala F. S., Ganesh P. // *European Sport Management Quarterly*. 2006. Vol. 6. Iss.3. P. 289–305

62. The IHRSA Global Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: http://download.ihrsa.org/pubs/2016_IHRSA_Global_Report_Preview.pdf
63. Wang B., Wu C., Quan W. Changes in Consumers Behavior at Fitness Clubs among Chinese Urban Residents – Dalian as an Example // Asian Social Science. 2008. Vol. 10. № 4. P. 106–110
64. What we do [Electronic resource] UK Sport – The UK’s High Performance Sports Agency. – URL : [http://www.uk sport.gov.uk/pages/ what-wedo](http://www.uk sport.gov.uk/pages/what-wedo).

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика діагностики комунікативної установки В. В. Бойко

Інструкція: Вам потрібно прочитати кожне із запропонованих нижче суджень і відповісти "так" або "ні", погоджуючись або не погоджуючись з ними. Будьте уважні й щирі:

1. Мій принцип в стосунках з людьми: довіряй, але перевіряй.
2. Краще думати про людину погано і помилитися, аніж навпаки (думати добре і помилитися).
3. Високопосадовці, як правило, спритні люди і хитруни.
4. Сучасна молодь розучилася переживати глибоке почуття любові.
5. З роками я став більш потайним, тому що часто доводилося страждати через свою довірливість.
6. Практично у будь-якому колективі зустрічаються заздрість або підсиджування.
7. Більшості людей бракує співчуття до інших.
8. Більшість працівників на підприємствах і в установах намагаються прибрати до рук все, що погано лежить.
9. Переважна частина підлітків сьогодні вихована гірше, ніж будь-коли.
10. У моєму житті часто зустрічалися цинічні люди.
11. Буває так: робиш добро людям, а потім шкодуєш про це, тому що вони платять невдячністю.
12. Добро має бути з кулаками.
13. З нашим народом можна побудувати щасливе суспільство в недалекому майбутньому.
14. Нерозумних навколо себе бачиш частіше, ніж розумних.
15. Більшість людей, з якими доводиться мати ділові стосунки, розігрують з себе порядних, але по суті вони інші.
16. Я дуже довірлива людина.
17. Мають рацію ті, хто вважає: потрібно більше боятися людей, а не звірів.

18. Милосердя в нашому суспільстві в найближчому майбутньому залишиться ілюзією.
19. Наша дійсність робить людину стандартною, безликою.
20. Вихованість в моєму оточенні на роботі - рідкісна якість.
21. Практично я завжди зупиняюся, щоб дати на прохання перехожого жетон для метро в обмін на гроші.
22. Більшість людей підуть на аморальні вчинки заради особистих інтересів.
23. Люди, як правило, безініціативні в роботі.
24. Літні люди у більшості показують свою озлобленість кожному.
25. Більшість людей на роботі люблять попліткувати один про одного.

Обробка результатів:

Показники комунікативної установки:

1. *Завуальована жорстокість в стосунках до людей, в судженнях про них.* Особистість зовні демонструє терпимість, та разом з цим їй часто притаманні, хоча й у замаскованій, прихованій формі, недобррозичливість та настороженість у стосунках з багатьма партнерами. Її установки несуть у собі негативну енергію, при цьому вона неусвідомлено ігнорує або згладжує у самооцінці те, що протиставляється бажаному " Я".

Ключ: : 1 – так (3), 6 – так (3), 11 – так (7), 16 – ні (3), 21 – ні (4).

Максим. 20

2. *Відкрита жорстокість у ставленні до людей.* Особистість не приховує і не пом'якшує свої негативні оцінки та переживання з приводу більшості людей, які складають її оточення: висновки про них різкі, однозначні та зроблені, можливо, назавжди.

Ключ: 2 – так (9), 7 – так (8), 12 – так (10), 17 – так (10), 22 - так(8).

Максим. 45

3. *Обґрунтований негативізм в судженнях про людей.*

Виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей та окремі сторони взаємодії.

Ключ: 3 – так (1), 8 – так (1), 13 – ні (1), 18 – так (1), 23 – так (1).

Максим. 5

Набрати максимальне число балів не вважається поганим. Проте звертає на себе увагу особливий тип опитуваних. Вони демонструють досить виражену жорстокість – завуальовану або відкриту, або і ту й іншу одразу, але в той же час немов носять рожеві окуляри: те, що викликає обґрунтований негативізм, не помічають.

4. *Буркотіння*, тобто схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів у сфері взаємовідносин з партнерами та у спостереженні за соціальною дійсністю.

Ключ: 4 – так (2), 9 – так (2), 14 – так (2) 19 - так (2), 24 - так (2).

Максим. 10

5. *Негативний особистий досвід спілкування з оточенням*. Даний компонент установки показує, якою мірою вам таланило в житті на найближче коло знайомих і партнерів по спільній діяльності (у попередніх показниках оцінювалися переважно загальні ситуації).

Ключ: 5 – так (5), 10 – так (5), 15 – так (5), 20 – так (4), 25 – так (1).

Максим. 20

Аналіз результатів:

Загальний показник комунікативної установки (ЗКУ) має діапазон від 0 до 100 балів. Відповідно досліджувані, які отримали від 0 до 33 балів, мають толерантний рівень, від 34 до 66 балів – середній рівень, від 67 до 100 балів – інтолерантний рівень. Вирахуйте відсотки та занесіть їх у таблицю:

Показники	Максимум балів	Отримані бали	Відсоток від максимуму
Завуальована жорстокість	20		
Відкрита жорстокість	45		
Обґрунтований негативізм	5		
Буркотіння	10		
Негативний досвід спілкування	20		
Усього:	100		

Додаток Б**Методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за
В.В. Бойком**

Інструкція. Ця методика дозволяє встановити емоційні перешкоди па шляху встановлення емоційних контактів. Читайте твердження і відповідайте на них «Так» чи «Ні»:

1. Зазвичай наприкінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Трапляється так, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити більш сприятливе враження на партнерів (розгублююся, хвилююся, усамітнююсь, або, навпаки, багато розмовляю, иерезбуджуюся, поводжуся неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, для оточуючих я занадто строгий.
5. В принципі, я проти того, щоб зображувати чемність, якщо тобі цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховувати від партнерів спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з колегами я міркую про щось своє.
8. Бувають випадки, коли я хочу виразити партнеру емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), але він цього не відчуває, не сприймає.
9. Найчастіше мої очі або вираз обличчя видають заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні намагаюся не виявляти своїх симпатій до партнерів.
11. Всі мої неприємні переживання зазвичай видно па моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то міміка обличчя стає занадто виразною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий, стиснутий.
14. Зазвичай я перебуваю у стані нервового напруження.
15. Зазвичай я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукостисканням в діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди зупиняють мене: «Розслаб м'язи обличчя, не скривлюй губи, не зморщуй лоба».

17. Розмовляючи, я занадто жестикулюю.
18. Зазвичай у повій ситуації мені складно бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя має сумний чи занепокоєний вигляд, хоча на душі спокійно.
20. Мені дещо важко дивитися в очі, спілкуючись з незнайомою людиною.
21. Якщо я захочу, то мені завжди вдається приховати свою ворожість до неприязної людини.
22. Мені часто буває чомусь весело без будь-якої причини.
23. Мені дуже просто зробити за своїм бажанням або на замовлення різні міміки обличчя: зобразити радість, сум, радощі, переляк, відчай та ін.
24. Мені казали, що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виражати теплоту, симпатію до людини, навіть якщо відчуваю це до неї.

Обробка та інтерпретація результатів Підбийте підсумки самооцінювання:					
«Перешкоди» у встановленні емоційних контактів:	Номери питань і відповіді за «ключем»				
1. Невміння управляти емоціями, дозувати їх	+ 1,	-6,	+11,	+16,	-21
2. Неадекватний прояв емоцій	-2	+7,	+12,	+17,	+22
3. Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій	+3,	+8,	+13,	+18,	-23
4. Домінування негативних емоцій	+4,	+9,	+ 14,	+19,	+24
5. Небажання зблизитися з людьми на емоційній основі	+5,	+ 10	+15,	+20	, +25

Яка сума набраних Вами балів? Вона може коливатися в межах від 0 до 25-Чим більше балів, тим виразнішою є Ваша емоційна проблема у повсякденному спілкуванні. Однак не варто заспокоюватись, якщо Ви набрали замало балів (0—2). Це означає, що Ви могли бути не до кінця щирими або не цілком усвідомили свою поведінку збоку.

Якщо Ви набрали:

- *не більше 5 балів* — емоції зазвичай не заважають Вам спілкуватися з партнером;
- *6-8 балів* — у Вас є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні;
- *9~12 балів* — свідчення того, що Ваші емоції «на кожний день» дещо ускладнюють взаємодію з партнером;
- *13 балів і більше* — емоції заважають Вам встановлювати контакти з людьми, можливо, Ви піддаєтесь деяким дезорганізуючим реакціям чи станам.

Також зважте на те, *чи немає конкретних «перешкод», які постійно виникають у Вас — це пункти, за якими Ви набрали 3 і більше балів.*

Додаток В

Тест (опитувальник) емоційного інтелекту Люсина

Тест (опитувальник) емоційного інтелекту Люсина - психодіагностична методика, заснована на рефлексії, призначена для вимірювання емоційного інтелекту (EQ) відповідно до теоретичними уявленнями автора.

Теоретичні основи

В основу опитувальника покладена трактування ЕІ як здатності до розуміння своїх і чужих емоцій і управління ними. Здатність до розуміння емоцій означає, що людина:

- може розпізнати емоцію, т. Е. Встановити сам факт наявності емоційного переживання у себе або у іншої людини;
- може ідентифікувати емоцію, т. Е. Встановити, яку саме емоцію відчуває він сам або інша людина, і знайти для неї словесне вираження;
- розуміє причини, що викликали цю емоцію, і сліdstва, до яких вона приведе.

Здатність до управління емоціями означає, що людина:

- може контролювати інтенсивність емоцій, перш за все приглушати надмірно сильні емоції;
- може контролювати зовнішнє вираження емоцій;
- може при необхідності довільно викликати ту чи іншу емоцію.

І здатність до розуміння, і здатність керувати емоціями може бути спрямована як на власні емоції, так на емоції інших людей. Отже, можна говорити про внутрішньо особистісний та міжособистісний емоційний інтелект. Ці два варіанти припускають актуалізацію різних когнітивних процесів і навичок, однак, вони повинні бути пов'язані один з одним. Таким чином, в структурі емоційного інтелекту виділяється два «вимірювання», перетин яких дає чотири види емоційного інтелекту.

Для створення опитувальника емоційного інтелекту були розроблені твердження на кожен вид емоційного інтелекту. Серія факторно-аналітичних процедур показала, що більш-менш стійко виділяється п'ять факторів, в цілому відповідних запропонованою структурою.

Опитувальник емоційного інтелекту складається з 46 тверджень, по відношенню до яких випробуваний повинен висловити ступінь своєї згоди, використовуючи чотирибальною шкалу (зовсім не згоден, скоріше не згоден, скоріше згоден, повністю згоден). Ці твердження об'єднуються в п'ять субшкал, які, в свою чергу, об'єднуються в чотири шкали більш загального порядку:

- Шкала МЕІ (міжособистісний ЕІ). Здатність до розуміння емоцій інших людей і управління ними.

- Шкала ВЕІ (внутрішньоособистий ЕІ). Здатність до розуміння власних емоцій і управління ними.
- Шкала ПЕ (розуміння емоцій). Здатність до розуміння своїх і чужих емоцій.
- Шкала УЕ (управління емоціями). Здатність до управління своїми і чужими емоціями.
- Субшкала МП (розуміння чужих емоцій). Здатність розуміти емоційний стан людини на основі зовнішніх проявів емоцій (міміка, жестикуляція, звучання голосу) і / або інтуїтивно; чуйність до внутрішніх станів інших людей.
- Субшкала МУ (управління чужими емоціями). Здатність викликати у інших людей ті чи інші емоції, знижувати інтенсивність небажаних емоцій. Можливо, схильність до маніпулювання людьми.
- Субшкала ВП (розуміння своїх емоцій). Здатність до усвідомлення своїх емоцій: їх розпізнавання та ідентифікація, розуміння причин, здатність до вербального опису.
- Субшкала ВУ (управління своїми емоціями). Здатність і потреба управляти своїми емоціями, викликати і підтримувати бажані емоції і тримати під контролем небажані.
- Субшкала ВЕ (контроль експресії). Здатність контролювати зовнішні прояви своїх емоцій.

Інтерпретація

Розуміння чужих емоцій 1, 3, 11, 13, 20, 27, 29, 32, 34 38, 42, 46

Управління чужими емоціями 9, 15, 17, 24, 36 2, 5, 30, 40, 44

Розуміння своїх емоцій 7, 14, 26 8, 18, 22, 31, 35, 41, 45

Управління своїми емоціями 4, 25, 28, 37 12, 33, 43

Контроль експресії 19, 21, 23 6, 10, 16, 39

Міжособистісний емоційний інтелект 1, 3, 9, 11, 13, 15, 17, 20, 24, 27, 29, 32, 34, 36 2, 5, 30, 38, 40, 42, 44, 46

Внутрішньоособистий емоційний інтелект 4, 7, 14, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 37 6, 8, 10, 12, 16, 18, 22, 31, 33, 35, 39, 41, 43, 45

Розуміння емоцій 1, 3, 7, 11, 13, 14, 20, 26, 27, 29, 32, 34 8, 18, 22, 31, 35, 38, 41, 42, 45, 46

Управління емоціями 4, 9, 15, 17, 19, 21, 23, 24, 25, 28, 36, 37 2, 5, 6, 10, 12, 16, 30, 33, 39, 40, 43, 44

Загальний рівень емоційного інтелекту 1, 3, 4, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 32, 34, 36, 37 2, 5, 6, 8, 10, 12, 16, 18, 22, 30, 31, 33, 35, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46

Інструкція

Вам пропонується заповнити анкету, що складається з 46 тверджень.
Читайте уважно кожне твердження і ставте хрестик (або галочку) в тій графі,
яка найкраще відображає Вашу думку.

Зовсім не згоден -1

Скоріше не згоден -2

Швидше згоден -3

Повністю згоден - 4

Додаток Г**Програма комунікативного тренінгу « Ефективне спілкування»**

Мета тренінгу: розвиток комунікативних якостей у тренерів з фітнесу.

Тривалість: 9 заняття по 4 години, всього 36 годин.

Завдання тренінгу:

- відпрацювання навичок встановлення контакту, відносини в різних ситуаціях у майбутніх тренерів з плавання;
- розширення можливостей використання навичок невербальної комунікації у майбутніх тренерів з плавання;
- оволодіння навичками ефективного слухання у майбутніх тренерів з плавання.

1. Знайомство один з одним.

Ознайомлення учасників з правилами та статутом психологічного тренінгу.

2. Міні-лекція

Вербальне спілкування складається з двох процесів - слухання і говоріння. Ми звикли вважати, що спілкування - це перш за все розмову і мовчазної людини називаємо нетовариським. Це подання є одним з основних стереотипів сприйняття. Насправді гарним співрозмовником вважається та людина, яка вміє слухати. Причому є величезна різниця між тим, чуємо ми нашого співрозмовника або його слухаємо. Плутати ці поняття не можна: якщо ми чуємо голос співрозмовника, але не вникаємо у зміст його промови, то це буде означати, що ми чуємо, а не слухаємо співрозмовника. Слухати ж - означає не тільки вникати у зміст промови співрозмовника, але і сприймати справжнє повідомлення, яке може бути прихованим, вдумуватися в слова співрозмовника, аналізувати стан співрозмовника і причини, що штовхнули його на те чи інше висловлювання.

Основні види слухання:

Існує два види слухання - *нерефлексивне і рефлексивне.*

Нерефлексивне слухання являє собою перший етап оволодіння технікою слухання, тобто представляє собою уважне мовчання без втручання в мову співрозмовника або з мінімальним втручанням.

При нерефлексивним слуханні контакт зі співрозмовником підтримується невербально і найпростішими фразами, наприклад: «Так», «розумію», «угу», «чому» і т.д. Нерефлексивне слухання дуже часто єдине, що необхідно співрозмовнику, оскільки кожен хоче бути перш за все почутим. Навіть при нерефлексивним слуханні можна значно полегшити спілкування зі співрозмовником, оскільки, що навіть незначний знак уваги спонукає продовжувати розмову, а нейтральні фрази знімають напругу (згадайте, як ви самі себе відчуваєте, коли ви говорите, а співрозмовник не вимовляє ні слова!).

Нерефлексивне слухання доречно в таких випадках:

- Якщо співрозмовник хоче висловити свою точку зору;
- Якщо співрозмовник говорить про свої проблеми;
- В напружених ситуаціях;
- При розмові з вищим за посадою (якщо, наприклад, вас критикує начальник).

Таким чином, нерефлексивне слухання застосовується, в основному, для недіскусійних розмов.

Однак, як правило, при діловому спілкуванні одного нерефлексивне слухання недостатньо, тому потрібно завжди пам'ятати, що воно являє собою лише перший етап оволодіння технікою слухання. Другий етап - це рефлексивне слухання.

Рефлексивне слухання - вид слухання, яке передбачає, крім вслухання в сенс сказаного, розшифровку закодованого в мові істинного повідомлення і відображення думки співрозмовника.

Рефлексивне слухання передбачає використання наступних прийомів підтримки співрозмовника:

- З'ясування, уточнення:

«Я не зрозумію», «Повторіть ще раз ...», «Що ви маєте на увазі?»,

« Чи не могли б Ви пояснити?»

- Парафраз, тобто повторення слів співрозмовника своїми словами, щоб упевнитися, що ви його правильно зрозуміли:

«Ви вважаєте, що ...», «Іншими словами ...»;

- Відображення почуттів:

«Мені здається, Ви відчуваєте ...», «Розумію, Ви зараз розгнівані ...»;

- Спонування:

«Ну і», «Що далі ...»;

- Продовження, тобто вклинювання у фразу співрозмовника і закінчення її своїми словами, або підказування слів;

- Оцінки: « вашу пропозицію заманливо», «мені не подобається»;

- Резюмування:

«Отже, Ви вважаєте», « Ваші слова означають ...», «Іншими словами ...».

Етапи та правила ефективного слухання

<i>Назва етапу</i>	<i>Мета етапу</i>	<i>Способи підтримки співрозмовника</i>
1. Інформаційний	Дати співрозмовнику висловити свою точку зору	підакування, спонування, невербальна підтримка
2. З'ясування	Переконатися, що ви правильно його зрозуміли	З'ясування, парафраз, відображення почуттів
3. Завершальний	Домогтися спільного рішення	Оцінки, продовження, резюмування

У діловій бесіді намагайтеся застосовувати наступні правила ефективного слухання:

Будьте уважні і показуйте співрозмовнику, що ви уважні.

Намагайтеся зосередитися не тільки на змісті сказаного співрозмовником, а й на істинному повідомленні, яке частіше за все буває приховано.

Слухайте, не перебиваючи, дайте співрозмовникові виговоритися.

Не поспішайте з оцінками і висновками, спочатку переконайтеся,

що саме мав на увазі ваш співрозмовник.

Уникайте говорити співбесідникові «Я Вас розумію», оскільки ця фраза сприймається майже завжди негативно, краще всього прямо вказати ту емоцію чи почуття, яке відчуває Ваш співрозмовник (за це вам будуть вдячні).

Якщо ваш співрозмовник проявляє зайву емоційність, слухайте тільки зміст сказаного, самі не підпадає під владу емоцій, інакше про прийняття в такому стані вирішенні ви будете довго шкодувати.

Відповідаючи на питання, упевніться, що конкретно хоче дізнатися співрозмовник, інакше ви можете дати зайву або непотрібну інформацію.

Якщо метою розмови є прийняття рішення, використовуйте рефлексивне слухання.

Будьте уважні і показуйте співрозмовнику, що ви уважні.

Навички невербальної комунікації.

Розминка: вправа «Молекули».

Мета вправи: розкріпачення учасників.

Інструкція: Уявімо собі, що усі ми атоми. Атоми виглядають так (показати). Атоми постійно рухаються і об'єднуються в молекули. Число атомів у молекулі може бути різне, воно визначається тим, яка кількість я назву. Ми усі зараз почнемо швидко рухатися, і я буду говорити, наприклад, три. І тоді атоми повинні об'єднатися в молекули по три атома в кожен. Молекули виглядають так (показати).

Можлива модифікація: швидкість руху атомів і молекул зібраних залежить від температури навколишнього середовища. Якщо керівник тренінгу називає негативну температуру, рух сповільнюється або навіть зупиняється, при підвищенні - прискорюється.

Рефлексія: По завершенню вправи можна задати питання: - Як ви себе відчуваєте? - Чи усі з'єдналися з тими, з ким хотіли?

Теоретична частина: НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ.

Міні-лекція.

Міжособистісний простір. Погляд. Мова поз і жестів.

Невербальне спілкування, більш відомий як мову поз і жестів, включає в себе усі форми самовираження людини, які не спираються на слова. Психологи вважають, що читання невербальних сигналів є найважливішою умовою ефективного спілкування. Чому ж невербальні сигнали такі важливі в спілкуванні?

- близько 70% інформації людина сприймає саме по зоровому (візуальному) каналу;
- невербальні сигнали дозволяють зрозуміти справжні почуття і думки співрозмовника;
- наше ставлення до співрозмовника нерідко формується під впливом першого враження, а воно, у свою чергу, є наслідком впливу невербальних чинників - ходи, виразу обличчя, погляду, манери триматися, стилю одягу і т.д. Особливо цінні невербальні сигнали оскільки вони спонтанні, несвідомі і, на відміну від слів, завжди щирі. Величезне значення невербальних сигналів у діловому спілкуванні підтверджується експериментальними дослідженнями, які свідчать, що слова (яким ми надаємо такого великого значення) розкривають лише 7% сенсу, звуки, 38% значення несуть звуки і інтонації і 55% - пози і жести.

Невербальне спілкування включає в себе п'ять підсистем:

1. Просторова підсистема (міжособистісне простір).
2. Погляд.
3. Оптико-кінетична підсистема, яка включає в себе:
 - Зовнішній вигляд співрозмовника,
 - Міміка (вираз обличчя),
 - Пантоміміка (пози і жести).
4. Паралінгвістична або околоречова підсистема, що включає:
 - Вокальні якості голосу,
 - Його діапазон,

- Тональність,
- Тембр.

5. Екстралінгвістичні або внеречевой підсистема, до якої належать:

- Темп мови,
- Паузи.

Вправа «Автобус».

Мета вправи: відпрацювання гнучкості невербальної поведінки

Учасники розбиваються на пари.

Інструкція наступна: «Зараз ви пасажир автобуса. За сигналом «Червоний» автобус зупиняється на світлофорі. Раптом ви бачите в зустрічному автобусі людини, якого ви давно не бачили. Ви хочете домовитися про зустріч з ним в якомусь певному місці і в певний час. У вашому розпорядженні - одна хвилина, поки автобуси стоять біля світлофора. За сигналом «Зелений» вмикається зелене світло і автобуси роз'їжджаються ».

Після невербального програвання, учасники тренінгу діляться інформацією про те, як вони зрозуміли один одного.

Вправа « Зіпсований телефон» .

Мета вправи:

- вдосконалення навичок невербальної комунікації;
- спілкування без допомоги слів;
- здатності розуміти партнера на невербальному рівні.

Вибираєте п'ять чоловік, чотири з них виходять з кімнати. П'ятому дається текст: "У батька було 3 сина. Старший розумний був чолов'яга, середній був ну так собі, молодший син був не в собі ". Він повинен без слів показати цей текст четвертого людині, той третій, той другий, і потім першому. Для кращого запам'ятовування перша людина може проговорити текст кілька раз. Потом, починаючи с самого останнього людини, ви розпитуєте, про що був текст історії. Можна просити повторювати текст, якщо той, кому він передається, не розуміє його.

Обговорення того, які заходи оповідач використовував для передачі повідомлення. На що звертав в першу чергу увагу слухач. Наскільки слухач змінював комунікативні засоби, стаючи оповідачем.

Вправа «Втеча з в'язниці»

Мета вправи: розвиток здібностей до емпатії, розуміння міміки, мови рухів тіла.

Учасники групи стають у дві шеренги обличчям один до одного. Ведучий пропонує завдання: "Перша шеренга буде грати злочинців, друга - їх спільників, які прийшли в тюрму, для того щоб влаштувати втечу. Між вами звуконепроникна скляна перегородка. За короткий час побачення (5 хвилин) спільники за допомогою жестів і міміки повинні" розповісти "злочинцям, як вони будуть рятувати їх з в'язниці (кожен" спільник "рятує одного" злочинця "). Після закінчення гри "злочинці" розповідають про те, чи правильно вони зрозуміли план втечі.

Тривалість: 15-20 хвилин.

Рефлексія: 10 хв.

Перерва 20 хвилин.

Вправа «Дзеркало».

Інструкція тренера: «Зараз вам пропонується виконати кілька нескладних завдань, вірніше зімітувати їх виконання. Для першого виконання потрібно 2 учасника ».

Пара учасників виходить вперед. Один з них - виконавець, а інший - його дзеркальне відображення, що наслідує всіх рухів виконавця. Решта учасників групи - глядачі, вони спостерігають за грою пари і виставляють партнеру, що грає роль дзеркала, оцінку за артистизм. Потім партнери в парі міняються ролями. Пари по черзі міняються, таким чином перед групою виступають всі її учасники. Кожен виступає в двох ролях: в ролі виконавця і в ролі дзеркала. Кожен виконує по 2 дії. Група оцінює акторів, які грають роль дзеркала, за п'ятибальною системою. Потім оцінки всіх учасників будуть підсумовуватися і кожен зможе дізнатися про успішність своєї роботи в ролі дзеркала.

Обговорити, як себе відчували учасники у різних ролях, чи зручно їм було бути дзеркалом і відображати чужі дії.

Пропоновані дії: пришити гудзик, погладити білизну, спекти пиріг, зібратися в дорогу, зашнурувати черевики, виступити в цирку, помити голову, підмести підлогу, забратися в кімнату, намалювати картину, посадити картоплю, приготувати салат ... дії можуть додаватися в залежності від кількості учасників .

Вправа «Пум - пум- пум».

Мета для тренера: надати можливість відпрацювати теоретичний матеріал. *Мета для учасників:* потренуватися у відкритих питаннях. *Інструкція:* «Пум - пум» це характеристика, яка у деяких учасників є, у деяких немає. Ваше завдання відгадати, що це за «Пум- Пум » задаючи відкриті питання. Для чого потрібен цей пум - пум? Як він проявляється цей пум - пум у людини? Не можна ставити таке питання «Що це за пум - пум?»

Вправа «Позитивні риси».

Мета: розвиток уміння соціальної перцепції.

Хід виконання: Добровольця просять вийти з аудиторії. Ведучий пропонує решті назвати певні (але лише позитивні) якості, риси, особливості того, хто вийшов з аудиторії. Один з учасників веде протокол і фіксує кожну характеристику з зазначенням її автора. Таких характеристик не повинно бути багато (до 10). Потім запрошують того, хто виходив з аудиторії. Йому <https://www.youtube.com/watch?v=-xiltZfQsq8> послідовно зачитують характеристики і пропонується вгадати, хто їх автор.

Протоколіст відмічає співпадіння і наприкінці гри зачитує всі характеристики з зазначенням автора. Процедуру можна повторювати не більше 5-6 разів.

Вправа « Мені важко спікуватись».

Мета: здійснення самоаналізу труднощів у спілкуванні.

Хід виконання: Одному з учасників пропонується сісти на стілець, що

стоїть посеред кімнати та розповісти іншим про те, що заважає йому спілкуватися та які складності він зустрічає в процесі спілкування.

Вправа «Бар'єри».

Мета: актуалізація знань бар'єрів на шляху оптимального спілкування.

Хід виконання: керівник тренінгу пропонує учасникам тренінгу створити 3-4 підгрупи. Кожна з підгруп отримує завдання вигадати або пригадати декілька прикладів з життя, коли бар'єри стають на заваді ефективного спілкування. Це завдання виконується протягом 15 хвилин. Потім представники груп презентують свої приклади.

Питання для обговорення:

1. Які бар'єри було проілюстровано?
2. Які шляхи подолання цих бар'єрів? .

Вправа «Оплески».

Мета: емоційна розрядка учасників в кінці заняття.

Інструкція тренера: «Ми добре попрацювали сьогодні, і мені хочеться запропонувати вам гру, в ході якої оплески спочатку звучать тихенько, а потім стають все сильніше і сильніше.»

Ведучий починає тихенько плескати в долоні, дивлячись і поступово підходячи до одного з учасників. Потім цей учасник вибирає з групи наступного, кому вони аплодують удвох. Третій вибирає четвертого і т.д. останньому учаснику аплодує вже вся група.

В кінці заняття попросити учасників висловити зворотний зв'язок по пройшов заняття. Висловитися повинні всі, можна запропонувати варіант по колу або з перекиданням іграшки наступному учаснику.

Вправа «Подарунок».

Мета: розвиток умінь невербального спілкування.

Хід виконання: Кожен зі учасників тренінгу по черзі робить подарунок своєму партнерові ліворуч (за годинниковою стрілкою). Подарунок потрібно зробити («відчути») мовчки (невербально), але так, щоб ваш сусід зрозумів, що ви йому даруєте. Той, хто отримує подарунок, повинен намагатися зрозуміти,

що йому дарують. Поки всі не отримують подарунки, говорити нічого не потрібно. Усі відбувається мовчки.

Коли всі отримали подарунки (коло замкнулося), керівник звертається до того учасника групи, який одержав подарунок останнім, і запитує його про те, який подарунок він одержав. Після того, як той відповість, керівник звертається до учасника, який вручив подарунок, і запитує про те, який подарунок він зробив. Якщо у відповідях є розходження, потрібно з'ясувати, з чим конкретно це пов'язано. Якщо учасник групи не може сказати, що йому подарували, можна запитати про це у групи

Вправа «Нас з тобою об'єднує».

Мета: розвиток уміння соціальної перцепції.

Хід виконання: Учасникам тренінгуам пропонується створити коло. Один з учасників тренінгу тримає м'яч і потім кидає його іншому, називаючи психологічну якість, яка об'єднує його з тією людиною, якій він кидає м'яч.

При цьому він починає свою фразу словами: «Я думаю, нас з тобою об'єднує ...» і називає цю якість, наприклад «Ми з тобою однаково товариські»; «Я і ти дуже життєлюбні люди» і т.п.

Той, хто отримує м'яча відповідає: «Я згоден», якщо він згоден, або «Я подумаю», якщо не згоден. Навіть якщо людина не згодна, що в неї є ця якість, все одно те, що повідомляє її партнер, несе в собі певну корисну інформацію про те, як ми виглядаємо в очах інших.

Не менш цікаво і корисно зосередитись на тому, чим відрізняються (думають, що відрізняються) люди один від одного. Наприклад, людина каже: «Я думаю, що ти сміливий, а я ні» і т. ін.

Той, до кого потрапив м'яч, продовжує вправу, передаючи м'яч комунедбудь іншому, і так до тих пір, поки кожний не отримає м'яча.

Закінчення тренінгу.

Рефлексія.

Підсумки.