



# Педагогика и психология фитнеса

**Руководитель центра  
профессионального развития  
в индустрии спорта и фитнеса ВГУЭС  
Мыльникова Л.С.**

# Предмет педагогики и психологии фитнеса:

выявление закономерностей  
проявления и формирования  
психологических механизмов при  
двигательной деятельности людей  
занимающихся физической активностью

# Задачи:

- Повышение эффективности тренировки за счет формирования двигательных навыков;
- Создание психологических условий для достижения высоких показателей силы, выносливости, ловкости движений;
- Развитие специализированных видов восприятия (чувства времени, дистанции, напряжения);
- Произвольная психическая регуляция, во время тренировок;
- Формирование личности тренирующегося, при общении с инструктором (тренером).

**ФИТНЕС=ЗДОРОВЬЕ=КРА  
СОТА=УСПЕХ**



Цель  
(амбиции)

Побуждени  
я

Мотивация

# Мотивация

совокупность внутренних и внешних движущих сил (мотивов), побуждающих человека к деятельности для достижения поставленных целей

# Мотив – находится «внутри» человека.

- Имеет индивидуальный характер и зависит от множества внешних и внутренних факторов
- Определяет, что и как надо делать для удовлетворения возникшей потребности

# Мотивы в спортивной деятельности Г. Мюррей (1951 г.)

- Потребность в престиже, самосовершенствовании, признании, достижениях, честолюбии, стремлении показать себя
- Потребность в достижении успеха и избегание неудач
- Потребность проявить власть над другими, доминировать или подчиняться другим
- Потребность в аффилиации (потребность в общении, установлении эмоциональных связей с другими)
- Потребность участия в познавательном процессе, желание удовлетворить свою любознательность

# Мотивирование

- Это процесс воздействия на человека с целью осуществления им определенных действий путем пробуждения в нем тех или иных мотивов.
- Это некий динамичный процесс
- Можно мотивировать цель и мотивировать процессом

# Конкретность и измеримость целью

- Уменьшить жировую массу на ....%
- Уменьшить мышечную массу на...кг
- Увеличить или уменьшить обхватные размеры на....см
- Изменить вес тела на...кг
- Снизить уровень холестерина ЛВР

# Исследование мотивации занятий в фитнес-клубе Германия (2360 человек)

- «фитнес-здоровье» 40,6%
- «внешний вид» 31,2%
- «психологический» 8,5%
- «познавательный» 7,4%
- «прикладной» 0,6%

# «ТРЕНИНГ МОЗГА»

- Установка реально достижимых целей
- Усиление мотивации тренирующегося
- Самоорганизация деятельности
- Предоставление методов, с помощью которых можно сменить старые привычки новыми моделями поведения, связанными с фитнесом и здоровьем

# Классификация мотивов спортивной деятельности

По направленности на процесс или результат деятельности	По степени устойчивости	По связи с целями спортивной деятельности	По месту в системе «Другие Я»	По доминирующей установке
Процессуальные мотивы (интерес, удовольствие)	Ситуативные (кратковременные, проходящие)	Смыслообразующие (прямо связанные с целью)	Индивидуальные (мотивы личного самоутверждения)	Мотивация достижения успеха
Результативные мотивы (ожидание, награды, победы)	Устойчивые (долговременные, часто многолетние)	Стимулы (например, материальные стимулы)	Групповые	Мотивация избегание неудач

# Инструктор (тренер)

- Обеспечивает поддержку
- Обеспечивает помощь
- Мотивирует
- Воодушевляет
- Указывает пути к достижению здорового образа жизни
- Формирует новый жизненный стиль

# Установки для инструктора:

- Оставайся самим собой, суметь доработать и улучшить полученные и накопленные знания;
- Если чувствуешь усталость и «застой», увеличивай зоны действия: проигрывай другие «роли» в сфере фитнес-технологий. Будь разным, интересуйся многим, расширяй интересы и увлечения;
- Стаж и особенно возраст инструктора (тренера) это ваше «золотое время» - когда ты «умеешь», владея знаниями, превратить свою работу в удовольствие и наслаждение;
- Будь свободным в педагогическом творчестве: однотипность в рабочем стиле убивает интерес клиента; и останавливает ваш совместный прогресс;
- Не привязывайся к плодам своего труда;
- Будь готов всегда начать с начала;
- Не проси взамен похвалы, не жди благодарности, не ощущай себя «Великим»

# Проблема мотивации с точки зрения спортсмена

- Отсутствие желания
- Недостаточная воля к победе
- Плохой настрой на тренировки
- Недостаточное умение выстоять до конца
- Завышенные требования, предъявляемые к самому себе
- Завышение и занижение целевой установки
- Низкая готовность к риску
- Эйфория после победы
- Зависимость от внешних раздражителей
- Страх за возможную собственную несостоятельность
- Ухудшение в спортивной форме
- Роль фаворита

# Проблемы мотивации с точки зрения спортсмена на тренера

- Некомпетентность
- Ярко выражено чувство тщеславия
- Недостаточная обязательность
- Одностороннее ориентирование на результативность
- Тренер принуждает спортсмена к победе
- Слишком далеко идущие планы
- Недостаточная вера в собственных воспитанников
- Несоизмеримые условия установки
- Нет ориентира на возможную неудачу
- Превалирование ориентировки на успех
- Страх перед определенным соперником
- Необоснованное объяснение причин
- Частое смена настроения
- Доминирование авторитарного стиля управления

# Мотивированность снижается если

- Монотонная и скучная тренировка
- Тренировка по шаблону
- Стереотипные занятия
- Бессмысленные задания
- Слишком легкие и трудные упражнения
- Односторонняя организация тренировочных занятий
- Отсутствие вариативности и привлекательности в тренировках
- Плохой психологический климат на тренировках
- Перетренированность (слишком высокие нагрузки)

# Психотипы потребителей

1. Обыватели (нормативные материалисты)
2. Интеллигенты (одухотворенные традиционалисты)
3. Независимые творческие личности (новаторы).
4. Карьеристы (целеустремленные прагматики)
5. Гедонисты (ценители удовольствий)
6. Подражатели (конформисты)

# Обыватели

**Общие характеристики:** *не обладают яркими индивидуальными особенностями. Достаточно редко впадают в крайности, и в жизни они, прежде всего, ценят стабильность. Они гораздо пассивнее и менее образованы, чем представители других типов.*

**Ценности:** *Дом – семья – здоровье – работа – хороший заработок – стабильность – друзья – общение.*

**Ценят в людях:** *как природную смекалка, трудолюбие, аккуратность, ответственность, исполнительность, хитрость.*

**Отношение к деньгам:** *Наличие денег, как фактор стабильности. Без денег опасно.*

**Отношение к работе:** *Работа – для обеспечения и материального благополучия семьи сегодня и в будущем.*

**Отношение в спорту:** *Поощряют занятия спортом у детей, занимаются спортом в юности, но потом, как правило бросают и больше к спорту не возвращаются.*

# Интеллигенты

- **Общие характеристики:** Они работают много, но для них карьера существенно менее значима, чем самосовершенствование, творчество и развитие способностей, признание и уважение окружающих. Для них важна семья, где царит взаимопонимание и общие интересы, много времени, сил, свободных денег вкладывают в воспитание детей.
- **Ценности:** Личностное развитие, свобода для самореализации и путешествий, семья и дети, здоровье, друзья и общение с единомышленниками.
- **Ценят в людях:** моральность, честность, порядочность, консерватизм, образованность, умение ценить прекрасное
- **Отношение к деньгам:** Деньги дают ощущение свободы, независимости и самоуважения, в то время как отсутствие денег унижает человеческое достоинство. Деньги необходимы для обеспечения воспитания детей, их образования и здоровья.
- **Отношение к работе:** Работа как самореализация.
- **Отношение к спорту:** рассматривают занятия спортом как способ проведения досуга, в том числе и для детей.

# Независимые

- **Общие характеристики:** Независимые наиболее адаптированы и аутентичны, живут «здесь и сейчас», при этом они, как правило, стремятся обладать различными навыками, иногда имеют несколько профессий, чтобы быть готовыми к любым переменам и не зависеть от обстоятельств.
- **Ценности:** Свобода, независимость, самосовершенствование максимальная самореализация, здоровье, хорошая форма, любовь, романтика, друзья, соратники.
- **Ценят в людях:** активность, динамичность, яркость, независимость в суждениях, гордость, нестандартность в мышлении, высокую работоспособность, увлеченность
- **Отношение к деньгам:** Деньги для свободы, независимости и реализации идей. Без денег скучно.
- **Отношение к работе:** Работа как самореализация, расширение собственных возможностей в различных сферах и познание нового.
- **Отношение к спорту:** занимаясь спортом, они выбирают максимально активные и даже экстремальные виды. Спорт позволяет им почувствовать «динамизм жизни». Нельзя сказать, что они регулярно посвящают время этому роду занятий, но бывают такие недели и даже месяцы, когда они с удовольствием занимаются понравившимся им в этот момент видом спорта. Фитнесом занимаются исключительно для поддержания себя в форме.

# Карьеристы

- **Общие характеристики:** *Целеустремленные прагматики Карьеристы не склонны к крайностям, по сути своей несут в себе множество позитивных, здоровых черт.*

*Это наиболее зрелый психологический тип. Основной ценностью для этого типа потребителей является «успех», то есть социальное одобрение, и ориентированы они, прежде всего, на карьерный рост.*
- **Ценности:** *Карьера, успех, семья, здоровье и хорошая физическая форма - обеспеченный тыл для завоевания карьерных высот.*
- **Ценят в людях:** *целеустремленность, уверенность, умение добиваться поставленной цели, активность, наглость, напористость.*
- **Отношение к деньгам:** *Деньги – мерило успеха.*
- **Отношение к работе:** *Работа - жизнь! Это источник денег, средство самореализации, инструмент достижения социального успеха и признания, она придает уверенность в себе и дает чувство самоуважения. Более того, работа настолько значима в плане самореализации и карьерного роста, что ради нее можно поступиться личной жизнью (даже женщины) .*
- **Отношение к спорту:** *Так же как и Независимые, они любят спорт. Но для Карьериста спорт – это соревнование, поскольку главный стимул у него – победить.*

# Гедонисты

- **Общие характеристики:** Дом воспринимают как место, где можно забыть о проблемах, поэтому ценят бесконфликтную атмосферу в нем. Менее всего для Гедонистов применимо такое понятие как «умеренность», и они сами отдают себе в этом отчет, отвергая консерватизм. Они ценят свободу выбора того, что им хочется, имея возможность тратить деньги на удовольствия.
- **Ценности:** Удовольствия, отдых, развлечения, путешествия, комфортное жилье, семья во втором эшелоне ценностей.
- **Ценят в людях:** чувство юмора, ум, вкус, оптимизм, широту взглядов.
- **Отношение к деньгам:** деньги для них имеют весьма важное значение как средство реализации своих желаний и демонстрации статуса.
- **Отношение к работе:** выбирают по принципу получения от работы удовольствия. В большинстве случаев удовольствие от работы заключается в интересном живом общении. Спокойно относиться к работе как к средству получения денег для удовольствий.
- **Отношение к спорту:** серьезно и регулярно спортом не занимаются, от случая к случаю могут покататься в компании на коньках или съездить на горнолыжный курорт, уделяя при этом лыжам не слишком много времени.

# Подражатели

- **Общие характеристики:** Это самый слабый и незрелый тип личности, потребительская активность которого зависит от влияния внешних обстоятельств и окружающих людей. Подражатели чрезвычайно неуверенны в себе, своих силах и нуждаются в постоянной поддержке окружающих.
- **Ценности:** выбирают в качестве весьма значимой для себя ценности стабильность, находя в ней компенсацию собственной неуверенности, причем, в первую очередь, стабильность отношений с людьми.
- **Ценят в людях:** доброту, отзывчивость, умение прийти на помощь другу, искренность, открытость.
- **Отношение к деньгам:** хотя они декларируют, что наличие денег дает им свободу, уверенность и независимость, на самом деле, ценят, прежде всего, материальные блага, приобретаемые с их помощью
- **Отношение к работе:** На работе для них главное – «хороший коллектив», и «чтобы тебя уважали».
- **Отношение к спорту:** периодически занимаются спортом, подражая карьеристам или независимым, но на долго их никогда не хватает.

# Профессионально важные

## качества

- Интерес и любовь к занимающимся (клиентам) как отражение потребности в педагогической деятельности
- Справедливость
- Педагогическая зоркость и наблюдательность
- Педагогический такт
- Педагогическое воображение
- Общительность
- Требовательность, настойчивость, целеустремленность
- Организаторские способности
- Уравновешенность, выдержка
- Профессиональная работоспособность

**Педагогическое творчество** – важное и заметное слагаемое педагогического мастерства.

**Педагогический стиль** – это совокупность своеобразных мыслей и действий педагогов .

**Аттракция** – способность педагога обладать притягательной силой, очаровывать окружающих людей, быть обаятельным, открытым.

**Эмпатия** – это умение педагога точно чувствовать другого человека, его переживания, мотивы поступков и реакций на внешнюю среду; это понимание душевно-эмоционального состояния ближнего, сопереживание этого состояния вместе с ним.

**Рефлексия** – это способность педагога осознавать себя, свои психические состояния, видеть себя со стороны и чувствовать, как тебя оценивают другие люди.

# Стиль педагогического общения:

- 1. Авторитарный стиль**, когда в отношениях руководителя с подчиненными преобладают строгость, жесткие методы руководства.
    - 1. Особенности взаимоотношений и общая характеристика коммуникативной деятельности.* Взаимоотношения с занимающимися построены на основе подавления самостоятельности и инициативы. Почти не допускают свободы обсуждения заданий и поручений. Слабо прислушиваются к мнению группы. Чаще имеет деловой авторитет, реже – личностный. Активно организует деловые взаимоотношения занимающихся и недостаточно вникает в их межличностные отношения.
    - 2. Особенности речевого общения.* Чаще обращается к отдельным учащимся, чем к группе в целом. Выделяет преимущественно слабых в техническом отношении занимающихся. Часто использует резкую и ироническую интонацию. Манера обращения неадекватна ситуации обращения.
    - 3. Особенности личностных качеств.* Самоуверен, принципиален, требователен к людям, не сдержан, отсутствует добродушие, шумлив.
- Характеристика конкретного тренера авторитарного стиля.*
- Держится уверенно, смотрит на учащихся несколько свысока. Держит в поле зрения всю группу, видит все ошибки и неточности, удачные и неудачные действия. Среди методов оценки преобладают неодобрение с некоторой насмешкой.
- Некоторые замечания не отличаются тактичностью. Тренер не скупится в выборе выражений по отношению к занимающемуся, неправильно выполнившему действие.

# Стиль педагогического общения:

2. **Демократический стиль**, особенностью которого является участие каждого члена коллектива в обсуждении задач, стоящих перед коллективом, и совместном принятии каких-либо решений. В действиях руководителя сочетаются убеждение с требовательностью к подчиненным.
  1. *Особенности взаимоотношений и общая характеристика коммуникативной деятельности.* Взаимоотношения строит на основе уважения личности. В достаточной степени допускает свободу обсуждения заданий и поручений. В большой степени допускает свободу к мнению отдельных занимающихся. Вникает в межличностные отношения занимающихся.
  2. *Особенности речевого общения.* По сравнению с другими стилями преобладает воспитательная информация. Руководит в форме просьбы, совета, указания. Интонация чаще всего ровная, но в целях воспитательного воздействия используются и ирония, и шутка, и дружелюбная интонация.
  3. *Особенности личностных качеств.* Личностные качества характеризуются целостностью, требовательностью к себе и другим людям, прямоотой, тактичностью.

*Характеристика конкретного тренера авторитарного стиля.*

Держится уверенно, но приветливо. Следит за всей группой, замечает промахи каждого. Исправляет чаще в форме конкретных указаний, например «Выше руки!». Интонация спокойная, деловая, доброжелательная.

Эмоциональность и увлеченность своим делом проявляется в живых беседах с занимающимися, которые проводятся в перерывах между

# Стиль педагогического общения:

## 3. Либеральный стиль,

### 1. Особенности взаимоотношений и общая характеристика коммуникативной деятельности.

В большей степени допускает свободу в выборе упражнений и нагрузки.

Старается представлять спортсменам максимальную самостоятельность; часто идет у них на поводу. Слабо ориентируется в межличностных отношениях. Прислушивается к мнению авторитетных занимающихся.

### 2. Особенности речевого общения. На занятиях объектом обращения избирает сильных в техническом отношении занимающихся. По сравнению с другими стилями почти в два раза больше организационной информации. Из форм обращения преобладают одобрения и замечания. Любит пользоваться приветливой интонацией.

### 3. Особенности личностных качеств. Для этого стиля характерны: участливость, сдержанность, необидчивость, тактичность, добродушие, простота в обращении.

### *Характеристика конкретного тренера авторитарного стиля.*

Держится внешне уверенно, очень приветливо. Следит за группой, исправляет ошибки, обращается уменьшительно-ласкательно.

Эмоциональность проявляется в бесконечных оценках приветливой и спокойной интонации, а увлеченность – в показе упражнений и в откровенном любовании хорошим исполнением упражнения кем-либо из занимающихся.

Стиль педагогического общения, как довольно устойчивая характеристика личности, складывается, в основном, в первые годы непосредственно профессиональной деятельности.

**Спасибо за Внимание!!!**