



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 замечание 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!!!