

# Perswazja trenerska w piłce siatkowej

## Убеждение тренера в волейболе



Оказывать влияние на этический способ/ образ ведет к достижению цели, но с выгодой для другой стороны или, по крайней мере, при отсутствии потерь.

Манипуляция направлена на использование кого-то в своих целях, часто без осознания другого человека. У каждого из нас есть некоторое влияние - даже на то, как мы одеваемся, что и когда едим. Но некоторые из них имеют более широкую зону воздействия, чем другие. В общем, мы можем говорить о зонах:

а) полный контроль – я, мой коллектив - это абсолютная зона контроля;

б) прямое влияние - непосредственное окружение, значительное влияние;

с) косвенное воздействие – удаленное окружение, меньшее воздействие;

д) никакого влияния - люди, неизвестные и недоступные для нас.

Волейбольный тренер оказывает непосредственное влияние на своих игроков. Поэтому его действия влияют на спортивное

развитие (а также на социальное, моральное, психофизическое и т. д.) молодых людей. Тем не менее, это не всегда легко... Как мотивировать команду на большее усилие в тренировках? Как преодолеть стресс перед важным матчем? Как объяснить родителям, что его сын / дочь смотрел последний матч со скамейки запасных? Разумеется, нет никаких готовых и универсальных ответов на каждый из этих вопросов, но следующие методы могут сделать методы воздействия и убеждения на других, этическим образом и поддерживать развитие и успехи команды.

Среди многих методов воздействия на людей, авторитет в этом вопросе - Роберта Чалдинеги - в волейболе наиболее эффективным могут быть четыре из них: принцип социальной справедливости, принцип взаимности, принцип авторитета и принцип контраста.

### ПРИНЦИП СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Первый из них - принцип социальной справедливости - утверждает, что легче заставить игрока что-то сделать, если мы убедим его, что вся группа делает это тоже. Большинство из нас - так называемые конформисты, поэтому мы стараемся адаптироваться к окружающей среде, а не явно наносить удар. Это можно увидеть на примере моды, личной культуры или способа общения. Поэтому, если мы увидим, что "все" приходят на тренировки в белых носках, то есть хороший шанс, что мы также будем их носить, даже если мы предпочитаем зеленый цвет. Принцип социальной справедливости может использоваться тренером везде, где он встречает сопротивление подопечного.

# Perswazja trenerska w piłce siatkowej

Если тренер объяснит ему, что большинство людей/ игроков/ тренеров считают, что XYZ - хороший шанс, то устойчивый игрок также примет XYZ в качестве своей модели действий.

## ПРИНЦИП ВЗАИМОСВЯЗИ

Принцип взаимности говорит нам, что мы готовы что-то сделать для кого-то, если кто-то сделал что-то для нас раньше. Это звучит, может быть, немного загадочно, но каждый день мы встречаем этот принцип, и каждый из нас использовал его много раз. Положительное убеждение заключается не в подкупе/ взяточничестве (например, убери игрушки, и получишь шоколад), а в партнерстве в действии и совместной работе. В частности, этот принцип относится к сотрудничеству между тренером и командой. Если тренер «дает много» на тренировках, пытается проводить занятия креативно и со страстью, почти наверняка команда также «сделает все возможное» в следующем матче. Много раз в моей карьере я видел тренеров, которые давали мало, а требовали многого от команды - эта модель сотрудничества обречена на провал. Поэтому, если мы хотим, чтобы наша команда сражалась за последний мяч, то мы должны показать ей, как надо стараться на тренировках, чтобы этого добиться. Тогда появляются своеобразные спортивные связи между тренером и игроками, совместная ответственность за результат, и это лучшая воспитательная модель, которую только можно себе представить.



чем суровое замечание/ взыскание.

## ПРИНЦИП КОНТРАСТА

В конце, важный и очень эффективный принцип - принцип контраста. Он убеждает нас в том, что мы можем сделать что-то, что будет противопоставлено более значимой просьбе. Поэтому, если я хочу чего-то добиться, мне стоит попросить что-то непомерное, и после получения отрицательного ответа вернуться к своей реальной просьбе. Во второй раз будет сложнее сказать: «НЕТ», если он увидит наше разочарование после первого отрицания. Иллюстрацией может послужить следующий пример. Предположим, дорогой читатель, что я хочу заимствовать у вас 100 злотых, и мы знаем друг друга в течение некоторого времени - и даже имеем симпатию друг к другу. Если бы я был умным, я мог когда-нибудь прийти к вам и сказать: «Послушайте, мне нужна помощь, вы бы не одолжите мне 900 злотых?» Вашу реакцию легко предсказать - «нет, это много денег». Применяя принцип контраста, я мог сделать печальное лицо и сказать «одолжить мне сто или около того», и ... это хороший шанс, в сравнении с 900 злотыми, эти небольшую сумму денег (которые я хотел с самого начала) вам дадут. Однако, это будет примером манипуляций и несправедливых действий. Как вы можете успешно

## ПРИНЦИП АВТОРИТЕТА

Принцип авторитета говорит, что мы можем убедить кого-то в отношении/ позиции, если мы будем обращаться к авторитету этого человека. Приведем толковый пример телевизионных рекламных роликов, я уверен, что продажа одежды среди брендов значительно выросла среди молодежи, поскольку звезда, которая носит одежду, появляется в городах на рекламных щитах. Многие из ее поклонников хотят быть похожими на своего кумира, так что, поскольку они не могут петь и танцевать лучше, они могут хотя бы одеться как она. На волейболистов могут сильно влиять представители сборной. Если мы попытаемся научить или улучшить что-то по мотивам спортсмена / игрока, стоит упомянуть об образе конкретного игрока польской сборной в нашем спорте - это работает намного лучше,

# Perswazja trenerska w piłce siatkowej

применить этот принцип в волейболе? Когда мы видим на тренировке на выносливость, что наши ученики “падают с ног” от усталости, но мы хотим “выжать” что-то из них и добавить 2 круга стадиона, то мы можем сказать: “хорошо, теперь мы пробежим еще 10 кругов”. Конечно, игроки, схватятся за головы и начнут “ворчать”. Поэтому, мы можем искусно сказать: “Хорошо, на этот раз вы так хорошо тренировались, что я отпущу вас, если вы пробежите всего 2 круга”. Самое главное во всем этом состоит в том, что игроки будут думать, что они привели тренера к решению, а тем временем решение было уже в его голове.



Очевидно, что каждый из этих принципов подходит для отдельной статьи, и вероятно, возможность их использования составляет несколько сотен. Тем не менее, я хотел бы прежде всего вдохновить тренеров действовать и поощрять творчество. В конце концов, креативность/ творчество в тренировочном процессе является самым важным тезисом, который я стараюсь продвигать в польском спорте. Обязательства и правила не приводят к мастерству. С другой стороны, творческий подход, мужество в реализации мечты, драчливость и еще одна команда выходит на подиум! Удачи!

## JAKUB B. BĄCZEK

Dietetyk kliniczny i sportowy.

absolwent Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, doktorant, trener, publicysta, autor licznych publikacji z zakresu sportów zespołowych. Swoje zainteresowania psychologią sportową „przywiózł” z zagranicy, gdzie miał możliwość poznawania mechanizmów funkcjonowania grup. W swoich cyklicznych artykułach porusza kwestie psychologii stresu, psychologii płci, psychologii motywacji itp., a wszystko to w odniesieniu do siatkówki. Na co dzień pracuje jako wykładowca na trzech śląskich uczelniach oraz prowadzi szkolenia z zakresu psychologii społecznej dla trenerów sportów drużynowych. Kontakt: jbbaczek@wp.pl

