



МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Иркутский государственный университет»**

(ФГБОУ ВПО «ИГУ»)

Отделение гуманитарно-эстетического образования

Кафедра психодиагностики и практической психологии

Попов Олег Геннадьевич

Исследовательская работа

Особенности коммуникативной сферы спортсменов (волейболистов).

Иркутск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ СФЕРЫ В СПОРТЕ	5
1.1. Коммуникативная сфера как объект изучения в психологии	5
1.2. Специфика коммуникативной сферы в командных видах спорта	15
1.3. Возрастные особенности коммуникационных процессов	18
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ВОЛЕЙБОЛИСТОВ	23
2.1. База и методы исследования.....	23
2.2. Результаты эмпирического исследования.....	24
2.3. Рекомендации по результатам проведенного исследования.....	28
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	30
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	32
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	35

ВВЕДЕНИЕ

Как справедливо отмечает доктор психологических наук Г. А. Виноградова, общественно-экономические изменения, происходившие на протяжении последних двух десятилетий в нашей стране, и связанная с ним смена нравственных парадигм диктуют необходимость исследований формирования отношений между людьми. Направленность наук о жизни на проблему человека ставит ученых перед необходимостью исследования важной тенденции – гуманизации общества. Она заключается в активизации изучения единства социальных и биологических факторов жизнедеятельности и адаптации человека, его среды обитания, в общем повороте биологической проблематики в сторону насущных задач практической жизни общества. В современных условиях усиливается гуманистическая направленность формирования нового социально ориентированного мышления, формирования духовных и творческих способностей личности, выработки умений решать общие дела сообща, коллективно[13], особенно, если речь идет о командном виде спорта, чем и подтверждается актуальность данного исследования.

Целью данной работы является исследование коммуникативных особенностей спортсменов-волейболистов.

Объектом настоящей работы является коммуникативная сфера личности. В качестве предмета выступают коммуникативная сфера спортсменов-волейболистов.

Для решения данной цели поставлены следующие задачи:

1. Исследовать коммуникативную сферу, как объект изучения в психологии.
2. Проанализировать специфику коммуникативной сферы в командных видах спорта.
3. Выявить возрастные особенности коммуникационных процессов.

4. Провести эмпирическое исследование коммуникативных особенностей спортсменов-волейболистов.
5. Сформулировать рекомендации по результатам проведенного исследования.
6. База и методы исследования:
 - В качестве выборке использовалась команда спортсменов-волейболистов в составе 6 человек.
 - При проведении исследования был использован 16-ти факторный, личностный опросник Кэттелла.
7. Структура работы:
 - Введение.
 - Две главы, объединяющие шесть параграфов.
 - Заключение.
 - Список литературы.
 - Приложение

Работа выполнена на 37 страниц, в тексте работы представлено 7 рисунков и 6 графиков в приложении.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ СФЕРЫ В СПОРТЕ

1.1. Коммуникативная сфера как объект изучения в психологии

Вербальные отношения представляют собой совокупность межличностных коммуникаций, в рамках которых взаимодействие между субъектами осуществляется посредством слов. При осуществлении вербальных отношений используется в виде знаковой системы человеческая речь, которая определяется в качестве самого простого средства передачи информации. Речь, в свою очередь, как это видно на рисунке 1, по форме может быть устной или письменной. Устная речь по числу участников может быть монологической, диалогической, полилогической[17].

Диалог является наиболее распространенной формой устной речи, которая, соответственно чаще встречается в вербальных отношениях. Во время диалога два субъекта отношений одновременно передают и воспринимают какую-либо информацию. Успешной вербальная коммуникация будет здесь только в том случае, если оба собеседника действительно понимают то, о чем говорят и адекватно воспринимают сказанное своим оппонентом. Это очень важно. В противном случае эффективность коммуникации в вербальных отношениях будет нарушена.

Монолог выступает в качестве разновидности устной речи. В отличие от диалога, при монологе говорит только один человек. Количество воспринимающих информацию может быть неограниченным. Монолог всегда имеет сложную конструкцию, так как любая мысль должна быть завершена логически.

Для эффективности коммуникации в рамках вербальных отношений при использовании монологической формы речи вся информация должна излагаться последовательно[7].

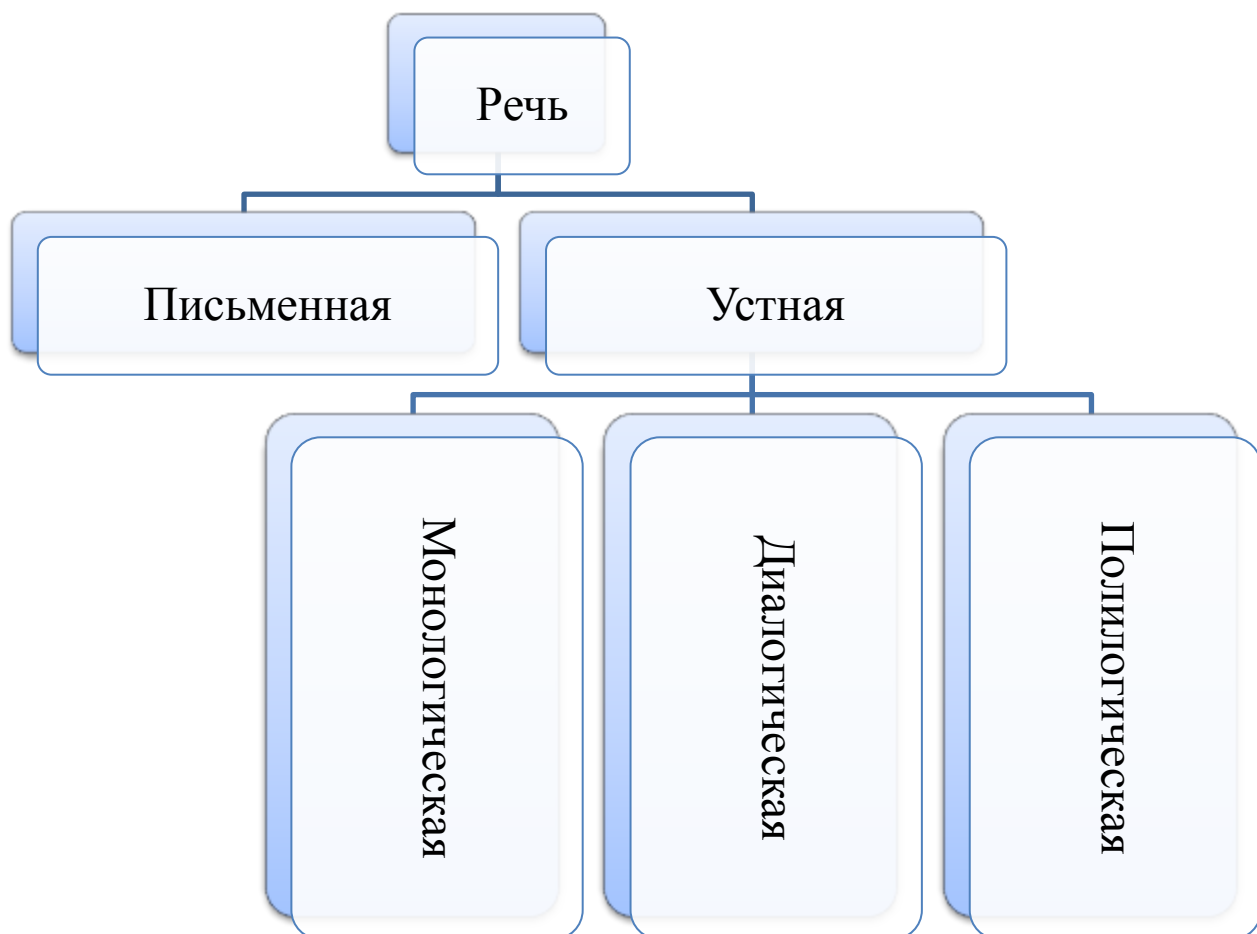


Рис. 1. Классификация речи в вербальных отношениях

При вербальных отношениях в качестве канала коммуникации может также выступать письменная речь. Люди овладели ею намного позднее, чем устной. Возникла она по той причине, что людям стало необходимо общаться (передавать информацию) на расстоянии. Также ее появление обусловлено необходимостью передачи своих знаний следующим поколениям. Началась она с пиктографии, под которой подразумеваются рисунки, оставляемые древними людьми на стенах пещер[7].

Являясь по своей сущности коммуникацией при помощи слов и речевых средств, вербальные отношения могут включать в себя нескольких действующих лиц, у каждого из которых в нем может быть несколько позиций, отраженных на рисунке 2:

1. Слушающий. Человек, который воспринимает сказанное, услышанное.
2. Говорящий. Личность, произносящая реплики.

3. Читающий. Тут индивид выступает сразу в двух ипостасях: человек, читая предложения, слушает их, и одновременно проговаривает их про себя.

4. Пишущий. Человек, который записывает реплики на бумаге или другом носителе информации. Он выполняет три роли: слушающий, говорящий и размышляющий.

5. Размышляющий. В этой роли индивид выступает тогда, когда ведет определенную беседу со своим внутренним «Я». В этом случае он и говорит, и слушает одновременно[15].



Рис. 2. Участники вербальных отношений

Для вербальных отношений, использующих в качестве канала коммуникации устную речь, один субъект выступает в качестве слушающего, второй – в качестве говорящего. Что касается письменного варианта общения, человек здесь может выступать как в роли читателя, так и в роли того, кто пишет. Для такого вида вербальных отношений основополагающее значение имеют носители информации: без них он просто не сможет существовать. Такими средствами могут быть следующие: бумага и электронные носители, существование которых стало возможным после возникновения компьютера и интернета.

Интересной особенностью речи как канала коммуникации в вербальных отношениях является ее переход в устную форму при произнесении: вербальное общение с легкостью становится устным, стоит только прочесть текст вслух. Потому границы здесь очень тонкие. Вместе с тем очень часто в процессе коммуникации при вербальных отношениях возникают некоторые трудности, препятствующие пониманию и восприятию информации. Потому возникло понятие так называемых коммуникативных барьеров[25], отраженных на рисунке 3:



Рис. 3. Коммуникационные барьеры в вербальных отношениях

Фонетический коммуникационный барьер возникает в результате наличия речевых дефектов у говорящего (дикция, акцент, интонационные особенности). Логический коммуникационный барьер непременно появляется, если у собеседников различные типы мышления. В качестве примера можно назвать уровень развития интеллекта. Вербальное общение может быть затруднено вследствие смыслового барьера. Он возникает между людьми, принадлежащими к разным культурам и нациям. Суть препятствия состоит в том, что у одних и тех же слов появляется различная смысловая нагрузка. Стилистический коммуникационный барьер неизбежен, когда схема построения сообщения нарушена. Чтобы преодолеть коммуникационный барьер

ер, нужно четко соблюдать порядок передачи сообщения в рамках вербальных отношений, как это показано на рисунке 4: привлечь к нему внимание, вызвать интерес, указать основные положения, обсудить и позволить собеседнику сделать вывод[5].

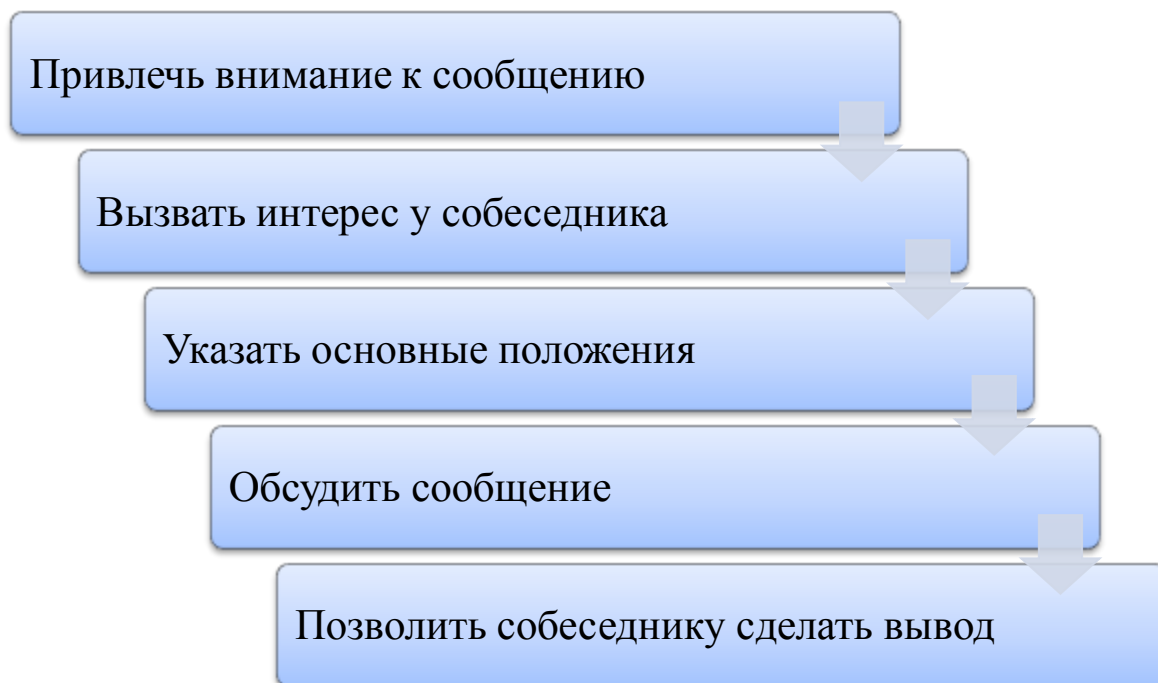


Рис. 4. Порядок передачи сообщения в рамках вербальных отношений

Структура вербальных отношений между людьми, как это видно на рисунке 5, состоит из интерактивной, коммуникативной и перцептивной сторон. Каждая из этих сторон имеет свои особенности. Например, интерактивная сторона характеризуется обменом действиями, то есть организацией взаимодействия между общающимися людьми. Перцептивная заключается в процессе восприятия, познания друг друга посредством общения, а также в установлении взаимопонимания.

Коммуникативная сторона вербальных отношений представляет собой непосредственный обмен информацией между несколькими индивидами. В данном случае «информацию» можно рассматривать как идеи, настроения, интересы, установки, чувства и пр.

Каждая из сторон общения требует детального и тщательного рассмотрения. Представить вербальные отношения без коммуникации просто невозможно. Всегда необходимо помнить, что коммуникативная сторона общения

имеет очень важное значение для его участников. Следует отметить, что характер обмена любой информацией при помощи системы знаков может существенно повлиять на каждую из общающихся сторон. Другими словами, обмен информацией всегда подразумевает воздействие на поведение другого человека. Определенные знаки значительно влияют на соучастников коммуникативного общения. Знаки в вербальных отношениях играют такую же роль, как орудия в труде[11]. Более подробно они будут рассмотрены в рамках второго параграфа настоящей главы данной работы.



Рис. 5. Структура вербальных отношений

Вербальные отношения строятся на четырех коммуникативных уровнях, отраженных на рисунке 6:

1. Интуитивном. Человек, издали услышав информацию, понимает, о чем идет речь, а также чувствует причину или цель произведения высказывания.
2. Этическом. Сигналами его считается интонация, мимика, жесты и взгляд, относимым к элементам невербальных отношений, что еще раз подчеркивает неразрывную связь вербальных и невербальных отношений.
3. Логическом, на котором проводится четкий и структурированный обмен информацией.

4. Физическом, сигналами которого являются прикосновения, относимые к элементам невербальных отношений, дополняющих в данном случае вербальные. Подобное возможно только тогда, когда между собеседниками дистанция незначительная[20].

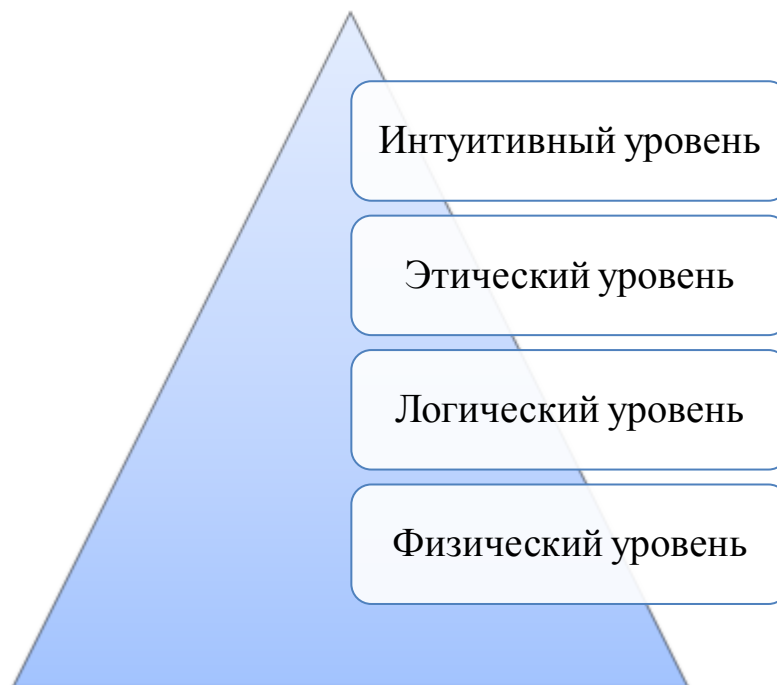


Рис. 6. Уровни вербальных отношений

Вербальные отношения, использующие в качестве основного канала коммуникации речь, эффективны только в случае, если оба субъекта отношений понимают данную речь. Именно поэтому для эффективной коммуникации в рамках вербальных отношений между людьми существуют определенные правила, которые учитывают виды и формы общения. Так, если собеседники говорят на русском языке, то нужно обратить внимание на стиль. Всего их выделяют пять: научный, публицистический, официально-деловой, художественно-литературный и разговорный. Стиль выбирается в зависимости от ситуации общения. Так, на официальном приеме будет неуместно использовать жаргонную или переполненную специальными научными терминами речь. Для разных людей одни и те же слова могут иметь противоположные значения. Не всегда речь интерпретируется так, как изначально предполагал говорящий. Значение слов часто рассматривается через опыт слушающего и

в зависимости от ситуации. Для того чтобы коммуникация была максимально эффективной, следует не только самому понимать смысл своей речи, но и учитывать особенности оппонента[1].

Вербальные отношения, как уже было упомянуто выше, включают в себя и информацию, которая передается письменным способом. Это могут быть документы, художественные произведения, короткие сообщения, приказы и т. д. Умение правильно выражать свои мысли в письменной форме достаточно важно, особенно в деловой сфере. Ведь от того, как донести до партнеров информацию, может зависеть очень многое, в том числе и заключение важных контрактов. Стиль делового общения в письмах имеет свою специфику. В начале документа всегда пишется адресат. Часто к нему ставится прилагательное (уважаемый, в личных письмах – дорогой, любимый и т. д.). Если пишущий плохо знаком с адресатом или это деловой партнер, следует обращаться по имени и отчеству. Сам стиль письма должен быть грамотным и лаконичным. Не рекомендуется здесь использовать слишком много прилагательных, описывать малозначительные мелочи (в отличие от личных сообщений, где это все приемлемо). Следовательно, характеристика вербальных отношений во многом зависит от ситуации, в которой они осуществляются[3].

В настоящее время письменный способ коммуникации довольно распространен благодаря развитию информационных технологий. Поэтому во многих крупных организациях среди требований, предъявляемых к кандидатам, очень часто можно встретить такие качества, как общительность и грамотность. Вербальные отношения имеют важную роль в жизни человека, ведь таким способом субъекты делятся информацией, доносят до окружающих собственные мысли и чувства. Эффективность вербальных отношений предполагает и умение слушать, что может далеко не каждый. Обычно, если тема не слишком интересна для собеседника, он пропускает через себя только часть получаемой информации. Активное слушание способствует качественному общению, улучшению всего коммуникативного процесса. Суще-

вует достаточно много методик по развитию данного качества[10].

Выслушивание эмоций и фактов представляет собой выслушивание сообщения в полной мере. Поступая так, человек увеличивает вероятность того, что информация, доносимая до него, будет понята. Кроме того, этим он показывает, что уважительно относится к сообщению, передаваемому говорящим. Выделяют следующие правила эффективного слушания:

1. Невозможно одновременно воспринимать и передавать информацию. Делать это следует поочередно.
2. Следует помогать собеседнику раскрепоститься, чтобы он ощущал свободу, то есть создать непринужденную атмосферу.
3. Говорящему следует показать готовность слушать, действовать и выглядеть заинтересованно.
4. Слушая другого, необходимо пытаться понять его, не выискивать причины для возражений.
5. Раздражающие моменты необходимо устранить. Следует избегать постукиваний по столу, рисования, перекладывания бумаг во время общения.
6. Говорящему следует сопереживать. Для этого необходимо представить себя на его месте.
7. Нужно проявлять терпение, не прерывать собеседника, не экономить время.
8. Необходимо сдерживать характер: если человек рассержен, он придает неверный смысл своим словам.
9. Не следует допускать критики и споров. Это заставляет того, кто говорит, занять оборонительную позицию. Также он может рассердиться или замолчать. Не нужно спорить.
10. Нужно задавать собеседнику вопросы. Это его подбодрит и покажет ему, что его слушают[9].

Кроме умения эффективно слушать своего собеседника, существуют иные способы повышения эффективности коммуникаций в рамках вербальных отношений. Перед передачей идей необходимо прояснить их, то есть

следует систематически анализировать и обдумывать вопросы, идеи или проблемы, которые планируется сообщить другому субъекту вербальных отношений. При этом не следует пренебрегать элементами невербальных отношений, поскольку только в совокупности вербальные и невербальные отношения формируют целостную структуру межличностных отношений[26].

Таким образом, психология коммуникации заключается в «расшифровке» невербальных и вербальных сигналов. Основываясь на мнении психологов, можно утверждать, что человек постигает приблизительно 10% информации, которой владеет мозг. Отсюда следует, что анализ и расшифровка происходят не столько на сознательном уровне, сколько на бессознательном. Вербальные отношения представляют собой совокупность межличностных коммуникаций, в рамках которых взаимодействие между субъектами осуществляется посредством слов. Речь в качестве коммуникационного канала при вербальных отношениях может быть письменной или устной, которая, в свою очередь, делится на монолог, диалог и полилог. Участниками вербальных отношений выступают слушающий, говорящий, читающий, пишущий, размышляющий. Однако следует отметить, что коммуникативная сторона общения может включать в себя и специфические барьеры: фонетический, логический, смысловой, стилистический.

Барьеры в вербальных отношениях носят психологический или социальный характер. Коммуникативный барьер может возникнуть из-за отсутствия понимания ситуации. Причины для этого самые разнообразные. Это могут быть профессиональные, социальные и политические различия. Они порождают различное истолкование понятий, которые употребляются в коммуникативном процессе, а также разное мировоззрение, миропонимание и мироощущение. Структура вербальных отношений представлена интерактивной, коммуникативной и перцептивной стороной. Можно сделать вывод, что коммуникативная сторона вербальных отношений является психологической категорией, поскольку общение – довольно важное условие человеческой жизни и одна из основных потребностей каждого из нас. Коммуникация

формирует систему отношений человека ко всему окружающему миру. Вербальные отношения осуществляются на интуитивном, логическом, этическом и физическом уровнях. При этом необходимо отметить, что последние из перечисленных два уровня вербальных отношений тесно связаны с невербальными отношениями, поскольку только в совокупности вербальные и невербальные отношения формируют целостную структуру межличностных отношений.

1.2. Специфика коммуникативной сферы в командных видах спорта

Как отмечает С. А. Крюкова, лишь 7% передаваемой в рамках вербальных отношений информации воспринимается другими через смысл, который заключен в словах. Остальная часть – через невербальные реакции и интонацию[15].

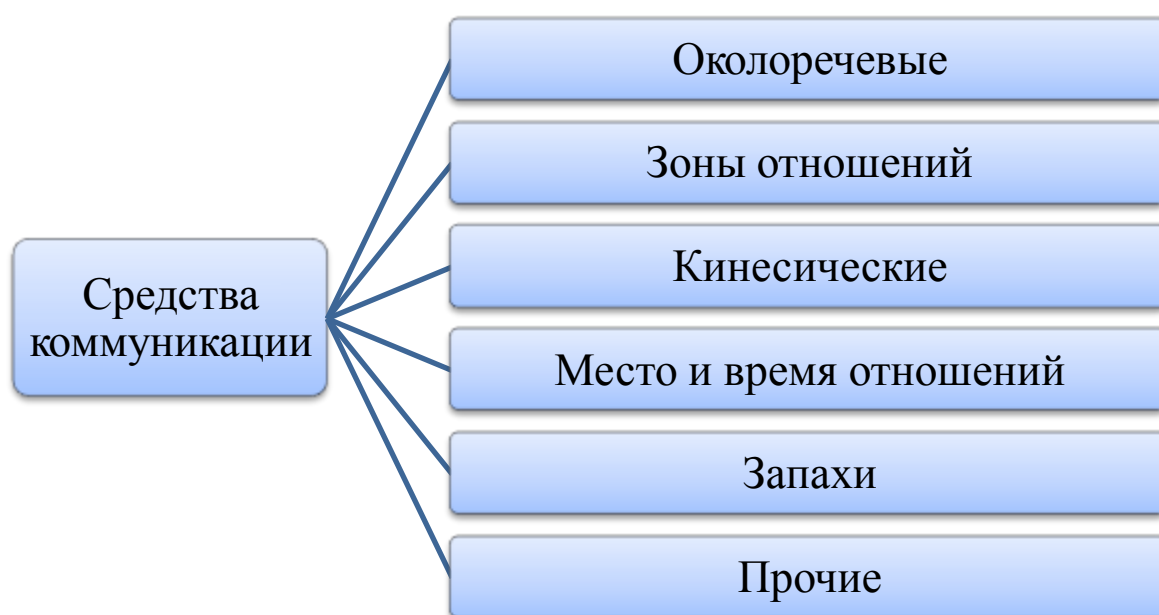


Рис. 7. Средства коммуникации в невербальных отношениях

В командных видах спорта невербальная коммуникация имеет особое значение, так как спортсменам важно понять подаваемые членами команды сигналы при условии нераспознавания этих сигналов противниками.

Коммуникация в невербальных отношениях представляет собой не что

иное, как специфическое поведение человека, при помощи которого он вольно или невольно пытается передать какую-либо информацию. Часто человека может поведать больше, чем сказанное им. Невербальная коммуникация является системой, которая состоит из знаков, невербальных символов, кодов. Человек может передавать информацию при помощи взгляда, жестов, голоса (интонация, тембр), лица (мимики) и всего тела. При помощи невербальной коммуникации человек может показывать свое отношение к происходящему, выражать желание начинать или продолжать беседу. Психологи прекрасно знают, что можно сделать множество выводов, основываясь на том, как человек держится во время разговора. Например, закрытая поза означает, что человек не испытывает симпатии к своему оппоненту, а открытая говорит о том, что он увлечен разговором и готов его продолжать. Постоянные подергивания могут свидетельствовать о том, что человек лжет. Установлено, что в разговоре с несколькими оппонентами сразу человек (если он сидит) поворачивает колени именно в сторону того, к кому он относится лучше или чье мнение считает правильным. Голосом и взглядом люди обычно выражают свое отношение к происходящему. Человек, который использует устные вербальные средства коммуникации (то есть говорит), может выделить некоторые места в своей речи особым тоном. Это может даже полностью изменить смысл произнесенного (например, человек может таким образом сказать что-нибудь ироничное). Важно отметить, что невербальные средства коммуникации зачастую используются людьми совершенно бессознательно. Это означает, что иногда доверять им можно больше, чем словам[16].

По мнению Е. Ю. Мощанской, для последнего десятилетия характерно появление новых парадигм, фокусирующих внимание на динамических и синергетических аспектах коммуникационного процесса, в рамках которого большое значение приобретает невербальное общение как важное знаковое средство манифестации намерений и стратегий индивидов[17].

Говоря об определении термина «невербальное общение», можно трактовать его в качестве коммуникационного воздействия с использованием

знаковых способов передачи информации. Отличительной особенностью невербального общения является отсутствие слов в качестве инструмента коммуникации. Таким инструментом становится само человеческое тело[18].

Невербальное общение использует нелингвистические элементы речевого поведения, проявляющиеся в виде мимики и жестов, использования в процессе коммуникации времени и пространства и пр. При этом несмотря на пристальное внимание представителей различных наук к вербальному общению, именно невербальная коммуникация является наиболее распространенной в современном мире. А.- М. В. Сапронова подчеркивает тесную связь невербального общения с культурой, определяя анализируемое понятие в качестве параязыка: представители различных наций по-разному, а иногда и диаметрально противоположно по семантическому значению, используют знаковые системы в рамках невербального общения[19].

Если А.-М. В. Сапронова в своих исследованиях уделяла внимание дифференциации элементов невербального общения в зависимости от культуры, то Ю. В. Павлова анализировала тесную связь специфики невербальной коммуникации с гендером. Предметом изучения стало неодинаковое использование невербальных единиц в речи мужчин и женщин, предопределенное особенностями когнитивной деятельности, экспрессивности и ориентации в жизненном пространстве представителей разного пола. При этом для настоящего времени характерно смешение гендерных особенностей невербальной культуры общения, что обусловлено переменами в форматах стереотипов о мужественности и женственности. Однако, полностью гендерная специфика невербального общения не стирается[20].

Таким образом, в командных видах спорта большое значение приобретает невербальная коммуникация, так как спортсменам важно понять подаваемые членами команды сигналы при условии нераспознавания этих сигналов противниками. Под невербальными отношениями понимаются совокупность межличностных взаимодействий, не использующих в качестве коммуникационных каналов речь. В невербальных отношениях выделяют околоре-

чевые, кинесические и прочие средства коммуникации, а также место и время отношений, зоны отношений, запахи и т. д. Каналы коммуникации в невербальных отношениях можно разделить на две категории: невербальное поведение и характеристики, не относящиеся к нему. Невербальное общение, или параязык, представляет собой коммуникационное воздействие с использованием знаковых способов передачи информации. Изучение невербальной коммуникации представляет большой интерес с научной точки зрения и неразрывно связано с организованными системами знаков в виде образцов человеческого невербального поведения. Свою специфику имеет невербальное общение представителей различных культур, наций, полов, социальных классов.

1.3. Возрастные особенности коммуникационных процессов

Одной из первых социальных потребностей развивающихся у человека, является потребность в коммуникации. Как известно, развитие коммуникационных процессов ребёнка тесно связано с развитием его речи. Разумеется, в первые два года жизни это развитие носит особенно высокий темп.

Первый - второй месяцы жизни: у ребёнка возникает специфическая реакция на человеческую речь – особое внимание к ней, называемое слуховым сосредоточением. На третьем месяце в ответ на речевые обращения взрослого у ребёнка появляются собственные речевые реакции, входящие в состав «комплекса оживления». С четырёх месяцев ребёнок начинает различать высказывания взрослых по интонации, что свидетельствует о том, что он уже умеет пользоваться речью как средством эмоционального общения. На шестом месяце жизни ребёнок ориентируется не только на эмоциональный тон и характер высказывания, но и на ритмику взрослой речи. Во втором полугодии жизни ребёнок начинает пользоваться «псевдословами», которые выполняют сигнальную функцию, но не имеют постоянных обобщенных значений. К концу первого года жизни ребёнок мо-

жет заражаться отрицательным эмоциональным состоянием близкого – плакать, огорчаться вместе с ним, а также жалеть расстроенного, обиженного человека.

В начале второго года начинается период развития собственно речевого общения. К концу второго года жизни, словарь ребёнка активно пополняется, и он начинает говорить уже предложениями.

На третьем году жизни существенно изменяется потребность ребёнка в общении. Коммуникации с взрослыми и сверстниками, круг общения с которыми к этому периоду уже значительно возрастает, превращается в истинно социальное взаимодействие. В возрасте 4-6 лет появляется социально-психологический феномен дружбы, под которым понимается глубокие индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью, основанной на чувстве симпатии и безусловного принятия другого.

В возрасте 6-7 лет ребёнок попадает в совершенно новую для него социальную ситуацию – школьную среду. Круг общения со сверстниками соответственно значительно расширяется. Ребёнок приобретает новые навыки социального взаимодействия с ровесниками, учится заводить друзей.

В возрасте 9-10 лет ребенок теряет интерес к общению со взрослыми и переключает его на одноклассников. Важно, что ребенок в этот период предполагает общество детей своего же пола.

В подростковом возрасте общение со взрослыми теряет свою актуальность ещё в большей степени, особую значимость приобретают отношения со сверстниками. В начале подросткового возраста общение сохраняет гомосоциальный характер (со сверстниками своего пола), позднее становится гетеросоциальным (со сверстниками обоих полов). Такое развитие общения помогает молодым людям освоить гендерные роли, соответствующее им поведение, принятие социальных норм и ценностей.

Однако, как показывают современные исследования, авторитет родителей у сегодняшних подростков возрастает, по сравнению с исследованиями

прошлых лет, также повышается и ценность семьи. Возможно, это связано с тем, что современная семья очень нестабильна и утратила свои традиционные функции. Разлады между родителями всегда глубоко переживались детьми, особенно в подростковом возрасте.

В период ранней взрослости человек переживает новый комплекс эмоций. Среди них – эмоции близости, как основы любви, родительских отношений, которые включают в себя: радость от общения с ребёнком, чувство привязанности и взаимного доверия, чувствительности к потребностям ребёнка, чувство интереса к ребёнку и восхищение им.

В период взрослости специфика развития общения тесно связана с особенностями профессиональной деятельности и самосовершенствованием человека, с созданием собственной семьи, воспитанием детей, а также с проведением свободного времени.

В пожилом возрасте общение большинства людей ограничивается семейным общением, и общением с ближайшим окружением. Нередко, в этом возрасте люди теряют своих близких и с этим часто связано появляющееся чувство одиночества. Одиночество может рассматриваться как одна из форм дефицитного общения.

На всём протяжении своего развития общение тесно взаимосвязано с деятельностью человека, определяет и определяется ею.

1.4 Вывод

Для вербальных отношений, использующих в качестве канала коммуникации устную речь, один субъект выступает в качестве слушающего, второй – в качестве говорящего. Что касается письменного варианта общения, человек здесь может выступать как в роли читателя, так и в роли того, кто пишет. Для такого вида вербальных отношений основополагающее значение имеют носители информации: без них он просто не сможет существовать.

В командных видах спорта невербальная коммуникация имеет особое значение, так как спортсменам важно понять подаваемые членами команды сигналы при условии нераспознавания этих сигналов противниками. Говоря об определении термина «невербальное общение», можно трактовать его в качестве коммуникационного воздействия с использованием знаковых способов передачи информации. Отличительной особенностью невербального общения является отсутствие слов в качестве инструмента коммуникации. Таким инструментом становится само человеческое тело

Человек может передавать информацию при помощи взгляда, жестов, голоса (интонация, тембр), лица (мимики) и всего тела. При помощи невербальной коммуникации человек может показывать свое отношение к происходящему, выражать желание начинать или продолжать беседу. Психологи прекрасно знают, что можно сделать множество выводов, основываясь на том, как человек держится во время разговора. Например, закрытая поза означает, что человек не испытывает симпатии к своему оппоненту, а открытая говорит о том, что он увлечен разговором и готов его продолжать. Постоянные подергивания могут свидетельствовать о том, что человек лжет. Установлено, что в разговоре с несколькими оппонентами сразу человек (если он сидит) поворачивает колени именно в сторону того, к кому он относится лучше или чье мнение считает правильным. Голосом и взглядом люди обычно выражают свое отношение к происходящему. Человек, который использует устные вербальные средства коммуникации (то есть говорит), может выделить некоторые места в своей речи особым тоном. Это может даже полностью изменить смысл произнесенного (например, человек может таким обра-

зом сказать что-нибудь ироничное). Важно отметить, что невербальные средства коммуникации зачастую используются людьми совершенно бессознательно. Это означает, что иногда доверять им можно больше, чем словам

ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ВОЛЕЙБОЛИСТОВ

2.1. База и методы исследования

База исследования:

В рамках исследования опрошено 6 человека, члены команды волейболистов г. Иркутска. Говоря о структуре опрашиваемых по гендерному признаку, можно отметить, что опрашиваемые – мужчины. По возрастному составу структура респондентов однородна: 19-21 год.

Методы исследования:

Для анализа коммуникативных качеств спортсменов волейболистов выбрана методика Кэттелла: использован 16-факторный личностный опросник, позволяющий выявить особенности характера, склонностей и интересов личности. Это – одна из наиболее известных и релевантных многофакторных методик, которая была создана в рамках объективного экспериментального подхода к исследованию личности, состоящей из стабильных, устойчивых и взаимосвязанных между собой элементов, определяющих ее внутреннюю сущность и поведение [1, С. 19].

В рамках опроса респондентам предлагалось ответить на 187 вопросов, выбрав один из предлагаемых вариантов. В дальнейшем результаты опроса были сведены в таблицу, согласно ключу теста подсчитано число баллов по каждому из факторов. В дальнейшем в соответствии с положениями методики Кеттелла баллы были скорректированы в зависимости от возраста опрашиваемых.

2.2. Результаты эмпирического исследования

По методике 16-PF Кэттелла получились следующие результаты.

Одним из первых была измерена общительность спортсменов волейболистов в малых группах, исследована их способность к установлению непосредственных межличностных контактов. Данный фактор представляется весьма важным для людей, связанных с инновационной деятельностью, поскольку только эффективные межличностные коммуникации способствуют полноценному обмену информацией между субъектами. Для всех спортсменов характерна приближенность к полюсу «affectothymia», характеризующему интенсивное выражение чувств. Такие индивиды предпочитают работу с людьми, социальное одобрение, могут быть лидерами в малых группах, любят идти, что называется, «в ногу со временем».

Примечательно, что большинство респондентов (75%) набрали по данному параметру 7 баллов, что характеризует их как людей, легких в общении, обращенных вовне, участвующих аффективно (циклотимия). Наибольший результат – 8 баллов – продемонстрировал капитан команды волейболистов, что говорит о его склонности к добродушию, легкости в общении, эмоциональному выражению, готовности к сотрудничеству, внимательности к людям, мягкосердечности, доброте, приспособляемости. Респонденты, набравшие 8 и более баллов, легко включаются в активные группы, предпочитают ситуации с социальным значением, щедры в личных отношениях, не боятся критики, отличаются хорошей памятью на события, фамилии, имена и отчества.

Выявленные качества спортсменов волейболистов необходимы для осуществления профессиональной деятельности, тесно связанной с коммуникационным процессом. Лидерские качества, проявляемые в малых группах, могут использоваться при проведении тренировок и на соревнованиях, лояльность к критике позволяет наиболее эффективным образом корректировать свое поведение, легкое вхождение в коммуникацию позволяет доби-

ваться победы.

Также в процессе исследование измерялась оперативность мышления и общий уровень вербальной культуры и эрудиции. Указанные качества чрезвычайно важны для спортсменов волейболистов, поскольку определяют способности к обучению, скорость восприятия и усвоения новой информации. Однако результаты по данному фактору являются ориентировочными, поскольку низкие оценки могут зависеть от тревожности и фрустрированности личности в момент опроса. Большинство респондентов (75% от числа опрошенных) набрали 8-10 баллов. Эти люди быстро воспринимают и усваивают новый учебный материал, имеют высокий культурный уровень, обладают реактивностью, не испытывают снижение функций интеллекта в патологических состояниях. Один человек (15% от числа опрошенных) набрал 4 балла, что говорит о меньшей способности к обучению и конкретности мышления. Учитывая, что это – капитан команды волейболистов, можно предположить, что, скорее всего, в момент опроса личность находилась в состоянии фрустрации или тревожности.

В рамках опроса выявлена степень эмоциональной стабильности респондентов, характеризующая динамическое обобщение и зрелость эмоций в противоположность нерегулируемой эмоциональности. Учитывая пластичность эмоциональной сферы, необходимо отметить, что низкие показатели по данному фактору могут быть обусловлены реакциями усталости и озабоченности при стрессе. В целом, данные качества обусловлены принадлежностью человека к различным типам нервной системы: слабой или сильной.

Спортсмены-волейболисты г. Иркутска получили по данному показателю можно разделить на две категории: два человека демонстрируют эмоциональную устойчивость, выдержанность. Это – эмоционально зрелые люди, спокойные и устойчивые в интересах, работоспособные и ориентированные на реальность. При этом необходимо отметить, что у капитана команды волейболистов максимально приближенный к границе значений эмоциональной стабильности результат. Поскольку выше уже было отмечена вероят-

ность нахождения данного человека в момент опроса в состоянии фрустрации или тревожности, то, возможно, это повлияло и на оценку по данному фактору.

Для волейболиста, набравшего по рассматриваемому параметру три балла, характерны эмоциональная неустойчивость, импульсивность, переменчивость в настроениях, низкая толерантность по отношению к фрустрации, раздражительность, утомляемость. Говоря о значимости эмоциональной стабильности для спортивно-тренировочной деятельности, можно отметить, что она способствует повышению эффективности осуществляемой деятельности в целом и необходима представителями профессий, требующих преодоления стрессовых ситуаций, к числу которых можно отнести спортсменов.

При исследовании была проанализирована склонность спортсменов волейболистов к подчиненности или доминантности. Данный фактор не очень существенно коррелирует с достижениями лидерства, однако связан с социальным статусом и выше у лидеров, чем у последователей. Существует предположение, что оценки по этому фактору с возрастом меняются и зависят от пола испытуемого. В своем поведении люди с высокими оценками (по этому фактору) испытывают потребность в автономии. Говоря о полученных результатах, можно отметить, что потребность в автономии испытывает 75% от числа опрошенных спортсменов – они набрали по 8 баллов по данному признаку.

Таких людей характеризуют самостоятельность, независимость, настойчивость, упрямство, напористость, своеобразие, иногда конфликтность, агрессивность, отказ от признания внешней власти, склонность к авторитарному поведению. Респонденты, набравшие 8 баллов и более, отличаются утверждением себя, своего «Я», самоуверенностью, независимостью мыслей, склонности к аскетизму и собственными правилами поведения.

Один из волейболистов набрал пять баллов, что является пограничным значением при оценке склонностей к подчиненности или доминантности, но

все же характеризует человека как мягкого, уступчивого, тактичного, кроткого, любезного, зависимого, почтительного, застенчивого, готового брать вину на себя, скромного. Возможно, что в одном отделе весьма сложно работать людям, испытывающим потребность в автономии. С другой стороны, учитывая специфику волейболистов – инновационное развитие – можно признать это качество соответствующим профессиональной деятельности.

Также в рамках настоящего исследования волейболисты были проанализированы на предмет сдержанности либо экспрессивности. Данный фактор представляет собой компонент факторов второго порядка различных свойств личности. Интересен тот факт, что с годами проявление импульсивности и беспечности постепенно снижается, что можно рассматривать как свидетельство определенной эмоциональной зрелости. В целом этот показатель ориентирован на измерение эмоциональной окрашенности и динамичности в процессах общения. По данному фактору волейболисты могут быть разделены на две категории: три человека (50% от числа опрошенных) характеризуются сдержанностью. Их отличают благоразумие, осторожность, рассудительность в выборе партнера по общению, склонность к озабоченности, беспокойству о будущем, пессимистичность в восприятии действительности, сдержанность в проявлении эмоций.

Примечательно, что речь идет о людях, занимающих верхние ступени организационной иерархии: капитан команды волейболистов и старшем специалисте. Вторая половина опрошенных характеризуется экспрессивностью, им свойственны жизнерадостность, импульсивность, восторженность, беспечность, безрассудность в выборе партнеров по общению, эмоциональная значимость социальных контактов, экспрессивность, экспансивность, эмоциональная яркость в отношениях между людьми, динамичность общения, которая предполагает эмоциональное лидерство в группах.

При анкетировании выявлена степень нормативности поведения спортсменов-волейболистов. Данный фактор характеризует особенности эмоционально-волевой сферы (настойчивость, организованность – безответствен-

ность, неорганизованность) и особенности регуляции социального поведения (принятие или игнорирование общепринятых моральных правил и норм).

По рассматриваемому показателю все волейболисты продемонстрировали низкую нормативность к поведению, набрав 6 баллов и менее. Таких людей отличает склонность к непостоянству, подверженность влиянию чувств, случая и обстоятельств, потворство своим желаниям, отсутствие усилий по выполнению групповых требований и норм, неорганизованность, импульсивность, отсутствие согласия с общепринятыми моральными правилами и стандартами. Приведенный перечень качества не способствует повышению эффективности деятельности в организациях традиционных форм деятельности, особенно спортивной направленности.

2.3. Рекомендации по результатам проведенного исследования

При анализе коммуникативных особенностей волейболистов выявлено, что им свойственны общительность и низкая нормативность поведения. Подавляющее большинство спортсменов волейболистов отличаются оперативностью мышления и высоким уровнем вербальной культуры и эрудиции, а также тяготеют к признанию своего авторитета.

По показателям эмоциональности, стабильности, сдержанности и экспрессивности респонденты разделились на две противоположные по своим характеристикам группы. В целом выявленные личностные качества спортсменов соответствуют специфике волейболистов и не препятствуют эффективности осуществляемой ими спортивно-тренировочной деятельности.

По результатам исследования сформулирована рекомендация по организации совместного проведения досуга спортсменов-волейболистов с целью сплочения команды, формирования единого духа, создание предпосылок для лучшего понимания друг друга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Психология коммуникации заключается в «расшифровке» невербальных и вербальных сигналов. Основываясь на мнении психологов, можно утверждать, что человек постигает приблизительно 10% информации, которой владеет мозг. Отсюда следует, что анализ и расшифровка происходят не столько на сознательном уровне, сколько на бессознательном. Вербальные отношения представляют собой совокупность межличностных коммуникаций, в рамках которых взаимодействие между субъектами осуществляется посредством слов. Речь в качестве коммуникационного канала при вербальных отношениях может быть письменной или устной, которая, в свою очередь, делится на монолог, диалог и полилог. Участниками вербальных отношений выступают слушающий, говорящий, читающий, пишущий, размышляющий. Однако следует отметить, что коммуникативная сторона общения может включать в себя и специфические барьеры: фонетический, логический, смысловой, стилистический.

Барьеры в вербальных отношениях носят психологический или социальный характер. Коммуникативный барьер может возникнуть из-за отсутствия понимания ситуации. Причины для этого самые разнообразные. Это могут быть профессиональные, социальные и политические различия. Они порождают различное истолкование понятий, которые употребляются в коммуникативном процессе, а также разное мировоззрение, миропонимание и мироощущение. Структура вербальных отношений представлена интерактивной, коммуникативной и перцептивной стороной. Можно сделать вывод, что коммуникативная сторона вербальных отношений является психологической категорией, поскольку общение – довольно важное условие человеческой жизни и одна из основных потребностей каждого из нас. Коммуникация формирует систему отношений человека ко всему окружающему миру. Вербальные отношения осуществляются на интуитивном, логическом, этическом и физическом уровнях. При этом необходимо отметить, что последние из перечисленных два уровня вербальных отношений тесно связаны с невербаль-

ными отношениями, поскольку только в совокупности вербальные и невербальные отношения формируют целостную структуру межличностных отношений.

В командных видах спорта большое значение приобретает невербальная коммуникация, так как спортсменам важно понять подаваемые членами команды сигналы при условии нераспознавания этих сигналов противниками. Под невербальными отношениями понимаются совокупность межличностных взаимодействий, не использующих в качестве коммуникационных каналов речь. В невербальных отношениях выделяют окolorечевые, кинесические и прочие средства коммуникации, а также место и время отношений, зоны отношений, запахи и т. д. Каналы коммуникации в невербальных отношениях можно разделить на две категории: невербальное поведение и характеристики, не относящиеся к нему.

Невербальное общение, или параязык, представляет собой коммуникационное воздействие с использованием знаковых способов передачи информации. Изучение невербальной коммуникации представляет большой интерес с научной точки зрения и неразрывно связано с организованными системами знаков в виде образцов человеческого невербального поведения. Свою специфику имеет невербальное общение представителей различных культур, наций, полов, социальных классов.

При анализе коммуникативных особенностей волейболистов выявлено, что им свойственны общительность и низкая нормативность поведения. Подавляющее большинство спортсменов волейболистов отличаются оперативностью мышления и высоким уровнем вербальной культуры и эрудиции, а также тяготеют к признанию своего авторитета.

По показателям эмоциональности стабильности, сдержанности и экспрессивности респонденты разделились на две противоположные по своим характеристикам группы. В целом выявленные личностные качества спортсменов соответствуют специфике волейболистов и не препятствуют эффективности осуществляемой ими спортивно-тренировочной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Издательство Московского университета, 2015. – С. 239.
2. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: АСТ-пресс, 2014. – С. 172.
3. Брудный А. А. Семантика языка и психология человека. – М.: Волтерс клувер, 2014 – С. 132.
4. Вилсон Г. Язык жестов. – СПб.: Питер, 2010. – С. 82.
5. Волкова А. И. Психология общения. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2016. – С. 64.
6. Кан-Калик В.А. Грамматика общения. – М.: Роспедагенство, 2015. – С. 104.
7. Карасик В. И. Аспекты языковой личности. Проблемы речевой коммуникации. – Саратов: Издательство СГУ, 2013. – С. 33.
8. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность. – М.: АСТ-пресс, 2016. – С. 130
9. Козловская Н. В. Психология общения // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С. 29-35.
10. Кроль В. М. Психология и педагогика. – М.: Высшая школа, 2011. – С. 63.
11. Крюкова С. А. Структура невербальных отношений // Этика культурологии. – 2015. – № 6. – С. 15-23.
12. Лещёв С. В. Коммуникативное, следовательно, коммуникационное: монография. – М.: Эдиториал УРСС, 2012. – С. 96.
13. Михеева Л. Г. Невербальные средства общения // Известия Российского государственного педагогического университета. – 2016. – № 4. – С. 65-78.
14. Мощанская Е. Ю. Формирование умения невербального общения переводчика в рамках спецкурса «Культура невербального поведения» // Со-

временные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С. 96.

15. Нерознак В. П. Лингвистическая персонология. – М.: МГЛУ, 2016. – С. 112.

16. Павлова Ю. В. Коммуникативные стратегии привлечения внимания невербальными средствами: гендерный аспект // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. – 2007. – № 1-2. – С. 84-88.

17. Пекарская Е. А. Типологизация языковой личности: опыт системного описания // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2015. – № 1. – С. 100-105.

18. Петрова Е.А. Жесты и их значение в процессе общения. – М.: АСТ-пресс, 2013. – С. 21.

19. Пиз А. Язык телодвижений: как читать мысли других людей по их жестам. – М.: Ай Кью, 2016. – С. 39.

20. Радугин А. А., Радугина О. А. Социальная психология: учебное пособие для высших учебных заведений. – М.: Библионика, 2016. – С. 242.

21. Рахимова Н. М. Реализация авторской интенции невербальными средствами // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности». – Тамбов, 2014. – С. 135-136.

22. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. – М.: Волтерс клувер, 2014. – С. 212.

23. Сапегина Т. А. Невербальные отношения как составная часть теории коммуникации // Научные исследования в образовании. – 2014. – № 5. – С. 24-41.

24. Сапронова А.-М. В. Сущность невербального поведения. Особенности невербального поведения в Великобритании // Сборник статей VIII Международной научно-методической конференции «Актуальные проблемы лингвистики и гуманитарных наук». – М.: РУДН, 2016. – С. 150-157.

25. Тищенко В. А. Психолого-педагогические предпосылки преодо-

ления коммуникационных барьеров // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2013. – № 6. – С. 76-82.

26. Тухбиев Х. Г. Проблемы формирования межличностных отношений // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – № 5. – С. 92-104.

ПРИЛОЖЕНИЕ

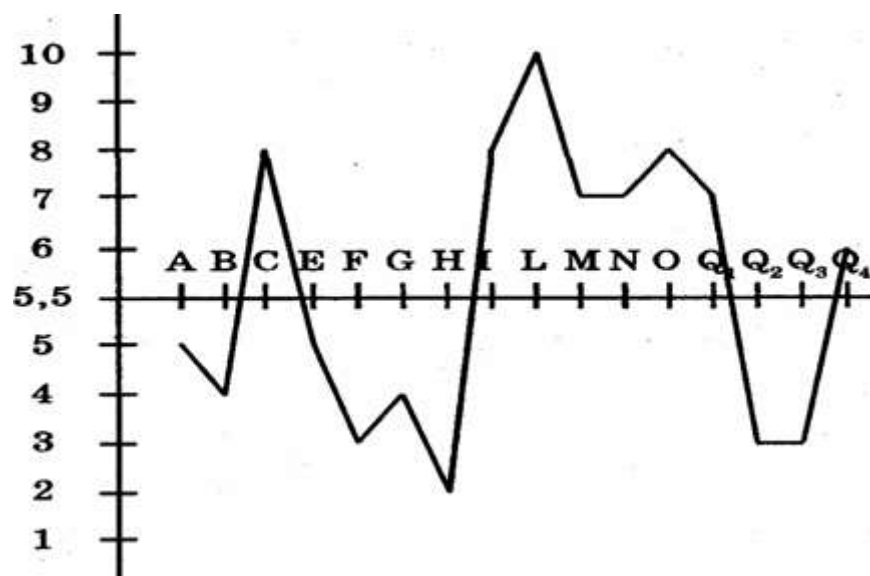


Рис.1

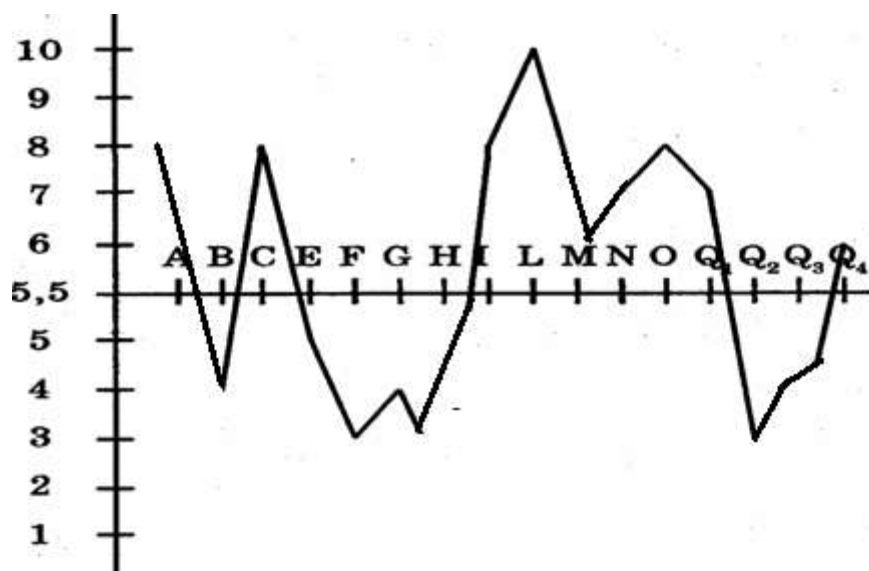


Рис.2

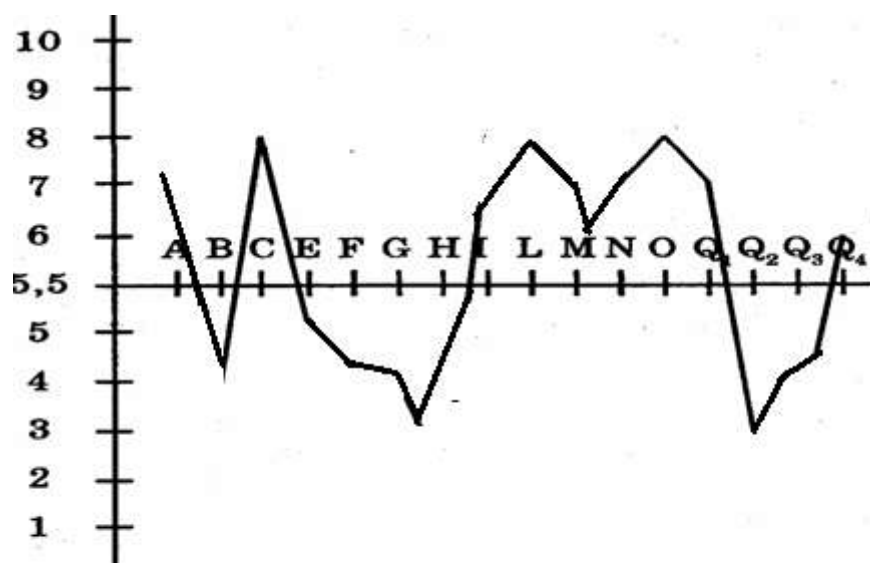


Рис.3

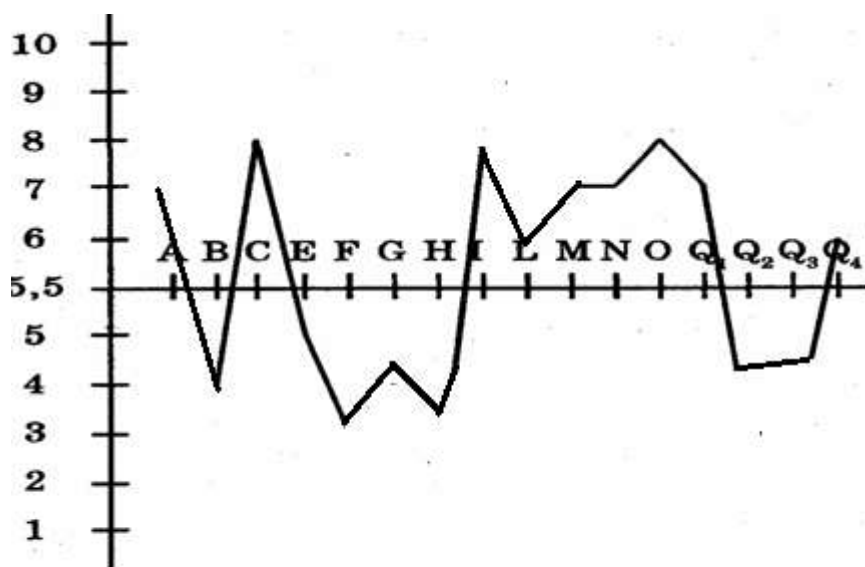


Рис.4

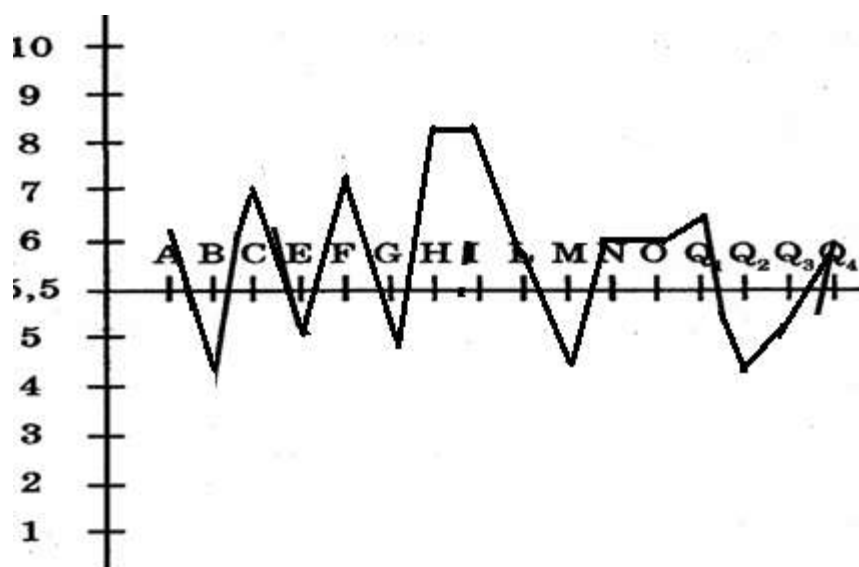


Рис.5

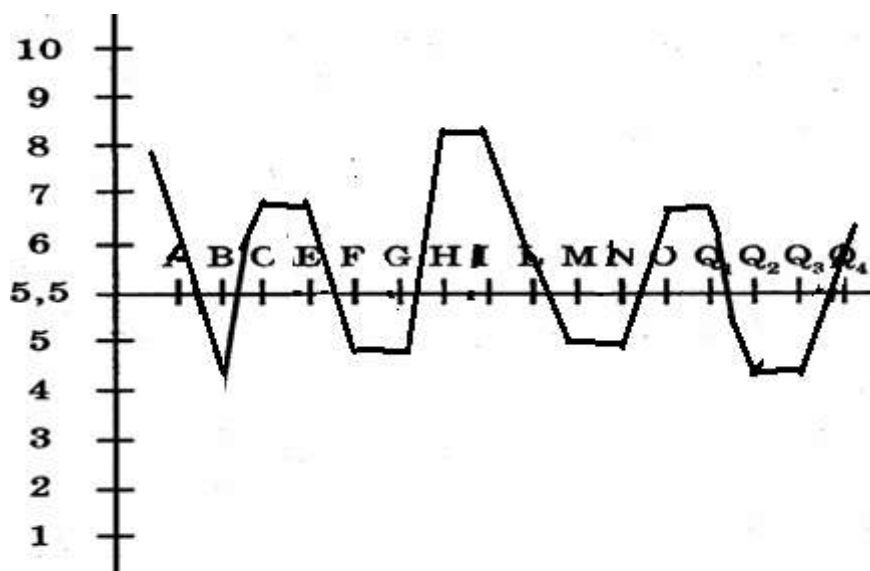


Рис.6