

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Уральский гуманитарный институт

Кафедра общей и социальной психологии

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК
Зав. кафедрой общей и социальной
психологии

_____ Сыманюк Э.Э.
(подпись) (Ф.И.О.)
«___» _____ 2020 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Исследование взаимосвязи коммуникативных стратегий и игровой результативности хоккеистов

Руководитель: Чаликова О.С., _____

к. психол.н., доцент

Нормоконтролер: Щипанова И.А. _____

Студент группы: УГИМ - 285203 Калугина Наталья

Рифхатовна _____

Екатеринбург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ В СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	9
1.1. Понятие коммуникативных стратегий в психологии.....	9
1.2. Психологические особенности спортивной деятельности и личности в спорте	15
1.3. Специфика коммуникации спортсменов-игровиков в спортивных командах.....	21
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1	27
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЯ ИГР	29
2.1. Значение игры в развитии и социализации личности	29
2.2. Структура, значение и психодиагностические возможности сюжетно- ролевой игры	35
2.3. Диагностика и коррекция коммуникативных стратегий взрослых с помощью сюжетно-ролевой игры.....	40
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2	51
ГЛАВА 3. ВЗАИМОСВЯЗЬ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ И ИГРОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ХОККЕИСТОВ.....	53
3.1. Организация исследования.....	53
3.2. Методы и методики	57
3.3. Анализ и интерпретация результатов исследования.....	63
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 3	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	86
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А	96
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ В	99

ПРИЛОЖЕНИЕ Г	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	101
ПРИЛОЖЕНИЕ Е	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж	105

ВВЕДЕНИЕ

Психология спорта - наука о психологических закономерностях спортивной деятельности; особенностях психических процессов, психических свойств, психических состояний у спортсменов, проблемах личности и коллектива в спорте [44]. Объектом психологии спорта является спортсмен. Предмет данной отрасли психологической науки - закономерности психики, психологические особенности личности и деятельности спортсменов в различных условиях тренировки и соревнований. В настоящее время психология спорта активно развивается, и в ее контексте особое внимание уделяется результативности спортсменов, в том числе в командных видах спорта.

Результативность – это отношение фактического результата к запланированному. Под результативностью спортивной деятельности понимается влияние спорта на развитие человека и общества (биологический, педагогический, психологический, социальный эффекты). Например, командные виды спорта, в том числе хоккей, повышают социальную значимость и усиливают идеологический фактор. Под результативностью спортсмена понимаются спортивные достижения, выраженные в единицах измерения, характерных для данного вида спорта, местах, полученных баллах, достигнутых рекордах, квалификации и титулах спортсмена.

Присущие спортсменам в жизни коммуникативные стратегии могут помогать или мешать достижению результатов. Зная о присущей спортсмену коммуникативной стратегии, мы можем использовать эти данные для распределения амплуа между игроками и прогнозирования результативности спортивной деятельности.

Коммуникативная стратегия – это обобщенная согласованная схема коммуникативного поведения, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения цели субъекта

коммуникации» [20, с. 21] Понятие коммуникативной стратегии является относительно новым для различных прикладных исследований.

Большинство изученных нами научных трудов по психологии спорта направлены на изучение особенностей технико-тактической деятельности хоккеистов различного амплуа, на исследование саморегуляции психического состояния спортсменов, индивидуально-личностные показатели и др. [32, 33]. Сфера коммуникативных стратегий, влияющих на результативность спортсменов в их деятельности, мало изучена.

В спортивной деятельности нет традиции уделять внимание коммуникативным стратегиям, но зачастую доли секунды, ведущие к высоким результатам в спорте высших достижений, зависят от коммуникативной стратегии, присущей тому или иному спортсмену, и от ее соответствия амплуа игрока в спортивной деятельности. Актуальность темы определяется необходимостью исследования новых способов диагностики и коррекции игровых стратегий спортсменов, ведущих к повышению результативности игроков.

Понятие коммуникативных стратегий было разработано в менеджменте для сплочения команд и не было применено в спортивной сфере ранее, что приводит нас к проблеме адаптации этого понятия к психологии спорта. Таким образом, наше исследование носит поисковый характер.

В 2015 году нами было проведено исследование, направленное на выяснение диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевых игр. Результатом исследования стала формулировка теоретического конструкта: выявление конкретных биполярных пар коммуникативных стратегий и подтверждение широких диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевой игры.

Д. Б. Эльконин дает следующее определение игре человека: «Игра — это такая деятельность, в которой воссоздаются социальные отношения между людьми вне условий непосредственно утилитарной деятельности» [73]. В общем смысле игра – это форма деятельности в условных ситуациях.

Совершаемые во время игры реальные действия, часто требующие сложной умственной работы, специфических навыков и умений, происходят в ситуации условной реальности, осознаваемой в качестве таковой самим играющим.

Игра в детском возрасте способствует возникновению новообразований психики и социализации детей, однако с выходом человека из детского возраста игра не теряет своей значимости. Когда ребенок оканчивает школу и выходит во взрослую жизнь, игровая деятельность реализуется и далее - в различных качествах, например, в качестве спортивных, деловых ролевых игр. Игра, являясь важным фактором развития психических процессов и социализации ребенка, становится не только реализацией этого развития, но и способствует совершенствованию навыков взрослого человека.

Так, взрослые, продолжая принимать участие в играх, особенно сюжетно-ролевых и коммуникативных, могут осознать собственные эффективные и неэффективные паттерны поведения в обществе, посмотреть иначе на социальные отношения, повысить уровень творческой активности и скорректировать стратегии действий в той или иной жизненной ситуации.

На наш взгляд, сюжетно-ролевые игры являются одним из перспективных методов изучения коммуникативных стратегий людей, в том числе спортсменов, так как в игре моделируются коммуникативные ситуации, аналогичные тем, что характерны для реальной деятельности участников. Осознание игроками эффективности собственных стратегий, своевременная их коррекция и соответствие амплуа игрока его коммуникативным стратегиям позволяют прогнозировать результативность спортсменов в спортивной деятельности.

Гипотеза исследования: соответствие реального коммуникативного профиля игрока желательному коммуникативному профилю амплуа в спорте повышает результативность игрока.

Подгипотеза: в условиях реальной игры на поле хоккеисты проявляют те же коммуникативные стратегии, что и в искусственной ситуации сюжетно-ролевой игры.

Объект – коммуникативная стратегия в связи с результативностью.

Предмет – коммуникативная сфера.

Цель работы: выявить взаимосвязь коммуникативных стратегий хоккеистов с их результативностью.

Задачи:

1) по данным литературы обобщить классические и современные представления о спортивной деятельности, личности спортсмена, возможностях сюжетно-ролевых игр и коммуникативные стратегии;

2) обосновать сюжетно-ролевую игру как инструмент для диагностики и коррекции коммуникативных стратегий хоккеистов;

3) на основании наблюдения за сюжетно-ролевой игрой выявить коммуникативные стратегии хоккеистов;

4) на основании тестов-опросников выявить индивидуальные особенности коммуникативной сферы хоккеистов;

5) на основании видеозаписей хоккейных игр прояснить игровое поведение хоккеистов и выявить их коммуникативные стратегии на поле;

6) выявить взаимосвязи результатов тестов и коммуникативных стратегий хоккеистов в игре на поле и в сюжетно-ролевой игре;

7) выявить взаимосвязи коммуникативных стратегий хоккеистов, увиденных в процессе наблюдения за сюжетно-ролевой игрой с амплуа и результативностью игроков на поле.

8) разработать реальный и желательный коммуникативные профили хоккеистов.

Исследование проводилось в 2018-2020 годах на базе Хоккейного Клуба «Автомобилист». Выборку составили 35 игроков молодежной сборной в возрасте от 14 до 22 лет.

На первом этапе исследования было проведено две сюжетно-ролевые игры на базе группы компаний «Арамилский привоз» и ООО «СУ-22» и две сюжетно-ролевые игры на базе 11-х классов МАОУ СОШ №200 и НОУ СОШ «Гелиос». Выборку составили 97 человек. Результат первого этапа исследования отражен в статье ВАК «Исследование коммуникативных стратегий персонала в ситуации ролевой игры».

Общую выборку составили 132 человека.

В качестве основного метода исследования использовано наблюдение за сюжетно-ролевой игрой «Три богатыря» и наблюдение за хоккейными играми посредством видеозаписей. Дополнительным методом стали тесты-опросники: «Уровень субъективного контроля», «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко, «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко.

В качестве методов статистической обработки данных были использованы критерий Шапиро-Уилка и коэффициент ранговой корреляции Спирмена. обработка данных произведена в лицензионных программах «Statistica» 6.0 (УрФУ) и Microsoft Excel 2013.

ГЛАВА 1. КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ В СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Понятие коммуникативных стратегий в психологии

«Общение – взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного и/или аффективно-оценочного характера. Обычно общение включено в практическое взаимодействие людей (совместный труд, учение, коллективная игра и т. п.), обеспечивает планирование, осуществление и контролирование их деятельности. Вместе с тем общение удовлетворяет особую потребность человека в контакте с др. людьми» [30, с.308].

В общении выделяется три взаимосвязанных стороны:

- 1) коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми;
- 2) интерактивная сторона – в организации взаимодействия между людьми: согласовании действий, распределении функций, влиянии на настроение, поведение, убеждения собеседника;
- 3) перцептивная сторона – процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

В процедуре общения выделяют следующие этапы.

- 1) Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
- 2) Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
- 3) Ориентировка в личности собеседника.
- 4) Планирование содержания общения: человек представляет себе, что именно он скажет.

5) Выбор конкретных средств, речевых фраз, которыми человек будет пользоваться. Принятие решения, как говорить и как себя вести в процессе общения.

6) Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.

7) Корректировка направления, стиля, методов общения.

Нарушение любого из вышеперечисленных звеньев ведет к тому, что говорящий не добивается результатов общения, то есть цели этой коммуникации не выполняются – она является неэффективной. Умение общаться так, чтобы цели были достигнуты, называют "социальным интеллектом» или "коммуникативной компетентностью".

Коммуникативная компетентность – это способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Эффективная коммуникация соответствует следующим критериям: взаимопонимание партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов).

Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия. Каждой такой ситуации соответствует своя коммуникативная стратегия. Обычно под стратегией понимается осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели.

Понятие коммуникативной стратегии в различных прикладных исследованиях появилось относительно недавно. Активное употребление данного термина началось в конце 80-ых - начале 90-ых гг. XX в. на уровне изучения речевого общения [5].

Единицей анализа коммуникативных стратегий в ряде работ считается высказывание или предложение. Коммуникативная стратегия в таком случае включает в себя: выбор глобального речевого намерения; отбор компонентов семантики предложения; определение объема информации на одну тему; соотнесение объема информации о ситуации с состоянием собеседника; определение порядка подачи коммуникативных составляющих; настройку коммуникативной структуры предложения на определенный коммуникативный режим (диалогический, нарративный, режим озвучивания письменного текста), стиль и жанр [1, 22.].

В иных работах единицей анализа коммуникативных стратегий выступает минимальное диалогическое единство, то есть последовательность реплик коммуникантов, имеющих ряд особенностей. Все реплики в общении связаны одной темой; диалог начинается абсолютно независимым и кончается абсолютно зависимым речевым актом; все отношения выполнены; внутри данной последовательности реплик нет другой, которая отличалась бы от основной и удовлетворяла бы другим условиям [5]. Выделенный минимальный диалог может соответствовать «транзакции» - минимальной единице взаимодействия.

В исследованиях О. С. Иссерс единицей анализа коммуникативных стратегий является диалогическое взаимодействие коммуникантов. Схема анализа речевой тактики опирается на конкретные параметры коммуникативной ситуации и выглядит следующим образом: информация о предстоящем коммуникативном событии; позиции в предстоящем диалоге (автор и адресат); установки говорящего и слушающего на тип общения; условия успешности речевой тактики; коммуникативные ходы и их языковые маркеры [36].

На наш взгляд, подход О. С. Иссерс является более убедительным, так как все существующие признаки коммуникативной стратегии можно выявить только в диалогическом взаимодействии. В дальнейшем исследовании коммуникативных стратегий мы будем опираться именно на диалогическое

взаимодействие коммуникантов. Под коммуникативными стратегиями мы будем иметь в виду определение, данное Д. П. Гаврой: «коммуникативная стратегия – это обобщенная согласованная схема коммуникативного поведения, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения цели субъекта коммуникации» [20, с. 21].

Суммируя результаты исследований, можно сформулировать две особенности коммуникативных стратегий: структурированность и прогнозируемость. В широком смысле структурированность коммуникативной стратегии включает в себя планирование процесса общения и его реализацию в зависимости от конкретных условий коммуникации и личностных особенностей общающихся. Можно сказать, что это «комплекс коммуникативных действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [40, с. 181].

В психологической интерпретации термина «коммуникативная стратегия» сохраняется идея возможности прогнозировать поведение партнера по общению. Здесь коммуникативные стратегии – это гипотезы относительно будущего поведения партнера, обладающие определенной степенью вероятности достижения успеха. Если выявлены условия, от которых зависит результат, то можно делать прогноз, что определенные коммуникативные стратегии с достаточной долей вероятности приведут к успеху.

Следует учитывать, что планирование коммуникативной стратегии – это не просто конструирование языковых высказываний, а часть интерактивного процесса, в котором слушающий активно интерпретирует речевые действия партнера, реализуя собственную стратегическую линию. Поэтому диалог – это «коммуникативный поединок за право осуществить свою стратегию» [40, с. 183].

«В большинстве случаев речевые высказывания используются в общении человеком, чтобы адресат безошибочно определил его коммуникативные намерения. При этом коммуникативные затруднения все

равно не исключаются» [41, с. 27]. «Во избежание таких затруднений некоторые типы речевых действий могут целенаправленно осваиваться и заучиваться, вплоть до речевых формул. Другие речевые действия могут иметь несколько целей, тогда успешность общения будет оцениваться достижением максимального количества целей из поставленных» [41, с. 38]. Если какая-либо цель не реализуется в процессе общения, это говорит о неверно выбранной коммуникативной стратегии.

Таким образом, в процессе коммуникации люди всегда преследуют различные цели, которые в данном контексте являются коммуникативными. Чтобы достичь таких целей, общающимся необходимо использовать особые приемы, которые и являются коммуникативными стратегиями. Коммуникативная стратегия – это одна из частей коммуникативного взаимодействия или поведения.

Е. Ключев определяет коммуникативную стратегию следующим образом: «это совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [40, с. 196].

В. Максимов и Н. Казаринова под коммуникативной стратегией понимают процесс построения коммуникации, направленный на достижение долговременных результатов. Стратегия состоит из планирования взаимодействия в зависимости от заданной ситуации и личностей общающихся, а также последующую реализацию намеченного плана. Также это совокупность приемов осуществления взаимодействия и линия поведения на определенном его этапе.

В связи с вышесказанным, коммуникативная стратегия предполагает:

- осознание и анализ коммуникативной ситуации (еще до начала коммуникации);
- определение модели поведения, исходя из предшествующего анализа;
- организация в соответствии с этим непосредственно самого общения (определение поведенческих и речевых «ходов» коммуникации);

- достижение цели коммуникации (ради чего выстраивается сама стратегия).

Близкими к понятию «коммуникативная стратегия» являются такие понятия как «коммуникативная тактика» и «коммуникативный опыт». Коммуникативный опыт объединяет в себе стратегию и тактику, так как является знанием об успешных и неуспешных коммуникативных тактиках, которые привели либо не привели к успешной реализации коммуникативных стратегий, то есть к достижению цели коммуникации.

Коммуникативной тактике присущи практические действия в реальном процессе взаимодействия. Тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии в конкретной коммуникативной ситуации. То есть коммуникативная тактика – это совокупность практических ходов, позволяющих в реальном процессе общения достичь поставленных целей в заданных ситуациях. В качестве приемов реализации тактик при вербальной коммуникации выступают речевые средства разных уровней.

Стратегия выбирается в связи с общей целью коммуникации, а тактика – в связи с коммуникативным намерением (интенцией). Таким образом, коммуникативная стратегия – это теоретическое «выстраивание» модели взаимодействия, а тактика – это воплощение такого взаимодействия на практике.

«Таким образом, коммуникативные стратегии отражают социальные образцы понимаемых обществом цепочек действий. Хорошо выстроенные коммуникативные стратегии систематизированы и предсказуемы, направлены на реализацию цели» [37]. Именно поэтому их изучение является наиболее важным в контексте разных культур, в том числе спортивной. Рассмотрим далее психологические особенности спортивной деятельности и специфику коммуникации спортсменов в командных играх спорта.

1.2. Психологические особенности спортивной деятельности и личности в спорте

Психология спорта - наука о психологических закономерностях спортивной деятельности; особенностях психических процессов, психических свойств, психических состояний у спортсменов, проблемах личности и коллектива в спорте [44].

Объектом психологии спорта является спортсмен. Предмет данной отрасли психологической науки - закономерности психики, психологические особенности личности и деятельности спортсменов в различных условиях тренировки и соревнований. Задачи психологии спорта определены проблемными областями, которые она затрагивает. Такими областями являются спортивная деятельность, личность спортсмена, психологическая подготовка и психология спортивных групп.

Спорт как вид деятельности имеет ряд психологических особенностей, Е. В. Мельник и Ж. К. Шемет среди этих особенностей выделяют несколько основных.

1) Психомоторика. Это связующее звено между основными факторами и закономерностями психического развития, обеспечивающее владение техникой конкретного вида спорта. К психомоторным процессам относят специализированные восприятия, все произвольные действия, быстроту и точность реагирования на раздражители.

2) Стремление спортсмена к совершенствованию в выбранном виде спорта (необходимость овладения техникой выполнения физических упражнений) и достижению наивысших результатов – вторая особенность. К этому спортсмена приводит систематическая и длительная тренировка, которая формирует и совершенствует определенные двигательные навыки и развивает необходимые для конкретного вида спорта психологические качества.

3) Третья особенность – соревновательный мотив, то есть наличие спортивной борьбы, которая обостряется во время соревнований и сопровождается проявлением ярко выраженных эмоций.

4) Еще одной особенностью является наличие ярко выраженного стресса, особенно на уровне крупных серьезных соревнований. Так, стрессогенный характер современного спорта определяют: бурный рост спортивных результатов, условия острой соревновательной борьбы равных по силам соперников, увеличение тренировочных и соревновательных нагрузок, омолаживание спортсменов [49].

5) Наличие психологических (волевых, эмоциональных, интеллектуальных и т.д.) особенностей личности спортсмена, способствующих успешности деятельности.

6) Психологической особенностью также является взаимодействие участников спортивной деятельности, протекающее в форме непосредственной или опосредованной борьбы. В процессе соревнований оно выступает в двух формах: соперничества - по отношению к противнику, сотрудничества - по отношению к команде.

7) Еще одна особенность спортивной деятельности - вербальная и невербальная коммуникация: специальные жесты, мимика, пантомимика, а также произвольные моторные действия [47].

Общая психологическая структура любой деятельности, в том числе и спортивной, может быть представлена следующей схемой: цель - мотив - способ - результат. Психологическая структура спортивной деятельности является одной из центральных проблем психологии спорта. Рассмотрим ее с точки зрения звеньев обозначенной выше цепи.

1) Цель - субъективный образ предполагаемого результата деятельности, на достижение которого направлены действия. Цель регулирует активность посредством влияния на выбор определенных средств достижения желаемого результата. Цели всегда осознаются человеком и являются итогом мыслительного процесса, во время которого спортсмен

решает задачу, а именно разрешает противоречие между, с одной стороны, требованиями деятельности, с другой - собственными возможностями, способностями адаптироваться к заданным условиям и требованиям.

2) Мотив – опредмеченная потребность, побуждающая к конкретным действиям, к определенной активности. Мотивация в структуре спортивной деятельности выполняет ряд функций: а) запускает деятельность; б) регулирует содержание действий, использование различных средств деятельности для достижения желаемых результатов; в) поддерживает необходимый уровень активности в процессе тренировочной и соревновательной деятельности.

3) К способам спортивной деятельности относятся средства ее достижения: действия и операции, которые образуют технику и тактику избранного вида спорта. Действие – это относительно завершённый элемент деятельности, направленный на достижение промежуточной цели. Операция – это конкретный способ выполнения действия.

4) Результаты спортивной деятельности рассматривают в двух смыслах. В узком смысле - это спортивные достижения, выраженные в единицах измерения, характерных для данного вида спорта, местах, полученных баллах, достигнутых рекордах, квалификации и титулах спортсмена. В широком смысле результаты спортивной деятельности связаны с влиянием спорта на развитие человека и общества. Например, командные виды спорта, в том числе хоккей, повышают социальную значимость и усиливают идеологический фактор [49].

Г. Д. Горбунов охарактеризовал спорт как специфическую социальную сферу, выступающую фактором воздействия на личность спортсмена, особенно в период его становления, а спорт высших достижений - как наилучшую модель для реализации стремлений человека к самосовершенствованию, самоутверждению и переживанию своей значимости [26]. Также сама личность, являясь продуктом общественного развития, определяет многие особенности спортивной деятельности: выбор

вида спорта, индивидуальный стиль деятельности, уровень достижения, устойчивость к стресс-факторам и др [49].

Становление такой области исследования как психология личности спортсмена относится к 50–60 гг. XX в. В это время предпринимались активные попытки создать теории, целостные концепции о структуре личности, разрабатывались методологические подходы и психодиагностические методики. Изучение личности спортсмена имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Постановка и разработка психолого-педагогических основ формирования личности спортсмена связывается с трудами П. А. Рудика и А. Ц. Пуни.

Как отмечает Л. К. Серова, психические свойства, необходимые спортсмену для успеха в спортивной деятельности, должны быть представлены в комплексе, который отражал бы все стороны психической деятельности спортсмена. Эти свойства, проявляющиеся в практической деятельности, выступают в роли профессионально важных качеств, помогая спортсмену добиваться желаемых результатов.

Л. К. Серовой была предложена модель личности спортсмена, отображающая структуру психологических профессионально важных качеств спортсмена. Данная модель состоит из шести основных компонентов, показывающих основные направления исследования личности спортсмена: поведенческого, мотивационного, интеллектуального, эмоционально-волевого, коммуникативного, гендерного. Рассмотрим подробнее каждый из них.

1) Поведенческий компонент характеризует внешние условия психической деятельности, то есть то, как спортсмен будет действовать, имея определенный набор индивидуальных характеристик. Этот компонент включает в себя тип нервной системы, темперамент и характер.

2) Мотивационный компонент характеризует внутренние условия психической деятельности, побуждающие спортсмена к достижениям.

Составляющими данного компонента являются интерес к виду деятельности, уровень притязаний и ценностные ориентации.

3) Интеллект обеспечивает понимание выбранного вида спорта, того, как нужно действовать в нем, чтобы достигать результатов, то есть этот компонент способствует овладению техникой и тактикой выбранного вида спорта. Компонент содержит следующие характеристики: психомоторика, специализированное восприятие, оперативная память, внимание, мышление.

4) Саморегуляция и самоконтроль спортивной деятельности становятся возможными благодаря эмоциональному компоненту, который включает в себя следующие характеристики: эмоциональную устойчивость, психическую саморегуляцию и волю.

5) Коммуникативный компонент характеризует отношения людей в спорте. К ним относятся отношения «тренер - спортсмен», «спортсмен – спортсмен», «спортсмен – команда», «спортсмен – соперники». В рамках этого компонента выделяются коммуникативные стратегии спортсменов, эффективность применения которых влияет на результативность.

6) Гендерный компонент показывает, как спортсмены выражают свою индивидуальность. Включает следующие качества: маскулинность, феминность, андрогинию [62].

В спортивной деятельности человек испытывает эмоции широкого спектра: от стенических, то есть положительных, которые вдохновляют и побуждают на дальнейшую деятельность, до отрицательных, которые дестабилизируют состояние и деятельность спортсмена. Эмоциональный компонент, а конкретно эмоциональную устойчивость развивать необходимо потому, что эмоциональная сфера имеет влияние на результат. Л. К. Серова отмечает, что эмоциональную устойчивость можно воспитывать как пассивными, так и активными методами. Активные методы осуществляются с помощью хорошо развитых волевых качеств.

Многие ученые, следуя за И.П.Павловым, считали, что есть хорошие и плохие типологические особенности, а потому утверждали, что проявление

волевых качеств, а значит, успех в различных видах деятельности, в том числе в спортивной, присущи людям с сильной, уравновешенной нервной системой, проявление же противоположных качеств – людям со слабой нервной системой.

Например, такого мнения придерживался А.П.Рудик, исследуя спортсменов и отмечая, что положительные волевые качества (смелость, упорство, целеустремленность и т.д.) проявляют спортсмены с сильной нервной системой, а отрицательные, то есть страх, нерешительность и т.д. – спортсмены со слабой [31].

Спортивные психологи разделяют волевые на общие и основные качества. Общие относятся ко всем видам спортивной деятельности, а основные определяют результативность в конкретном виде спорта.

А. Ц. Пуни считал общим волевым качеством исключительно целеустремленность (А.Ц.Пуни, 1984). При определении особенностей структуры волевых качеств представителей различных видов спорта ученым было установлено, что ее основу составляет качество, характеризующее ясностью целей и задач, планомерностью деятельности и конкретных действий, сосредоточенностью движения к достижению цели. Эти характеристики были отнесены к целеустремленности. Высокий уровень ее развития обеспечивает прочность всей волевой структуры и наоборот [56, 57].

В исследованиях Т. В. Огородовой, В. и Б. Токаревой было выявлено, что одним из важных аспектов психологии личности спортсмена является локус контроля, который характеризует склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности обстоятельствам и другим людям либо собственным способностям, усилиям и действиям.

От локуса контроля спортсмена зависит эффективность самоанализа его результатов в спортивной деятельности (на тренировках и соревнованиях). Объективный взгляд на успехи и неудачи, а также своевременная коррекция техники и тактики во многом зависят от локуса

контроля, так как это уровень принятия ответственности за свои результаты. Важно отметить, что принятие ответственности проявляется не только в ситуациях «последствия», но и как антиципация результата. Сознательная организация и саморегуляция человеком своего поведения, направленная на преодоление трудностей при достижении поставленных целей, является важнейшей характеристикой личности, необходимой в реализации задач спортивной деятельности [49].

Спорт бывает одиночным и командным, и в каждом из видов очень важным аспектом достижения результата является коммуникация, то есть коммуникативный компонент. Коммуникации осуществляются на уровнях «тренер – спортсмен», «спортсмен – спортсмен», «спортсмен – команда», «спортсмен – соперник», и здесь большое значение имеют коммуникативные стратегии спортсменов, используемые в спортивной деятельности.

Таким образом, психология спорта исследует закономерности спортивной деятельности, особенности личности спортсменов, а также коммуникативную сторону спортивных команд. Структура профессионально важных качеств спортсмена состоит из шести компонентов, показывающих основные направления исследования личности спортсмена: поведенческого, мотивационного, интеллектуального, эмоционально-волевого, гендерного и коммуникативного. Присущие спортсменам в жизни коммуникативные стратегии могут помогать или мешать достижению результатов. Рассмотрим подробнее специфику коммуникации в спортивной деятельности.

1.3. Специфика коммуникации спортсменов-игровиков в спортивных командах

«Общение в спортивной деятельности - это связь спортсменов между собой и тренером с целью взаимного обмена информацией и эмоциями. Спецификой общения в отличие от других видов коммуникации (радио,

телевидение) является возникновение психического контакта между общающимися» [32, с 199].

Чаще всего основными и самыми содержательными средствами общения в спортивной деятельности являются речевые средства. Тренер с помощью речи объясняет, обучает, отдает распоряжения, дает оценку поведению спортсменов, регулирует их состояние. Спортсмены-игроки вербально подсказывают друг другу в процессе деятельности, что конкретно нужно сделать, чтобы взаимодействие стало результативным. В игровой спортивной деятельности используются краткие речевые сообщения.

Невербальные средства общения также часто используются среди спортсменов, так как в ряде видов спорта вербальное общение отсутствует или ограничено. Например, его почти нет в видах спорта с непосредственным контактом между соперниками. Невербальные средства коммуникации - это средства, которые не требуют использования слов, то есть жесты, мимика, взгляды и двигательные движения (в процессе спортивных игр именно они несут основную информационную нагрузку).

Во взаимодействии спортсменов выделяются профили общения, которые основываются на функциях и категориях обращений. Категории обращений делятся на ориентирующие, стимулирующие и оценочно-экспрессивные. В ориентирующей категории присутствуют обращения, направленные на уточнение, изменение и согласование действий между партнерами. К стимулирующей категории относятся те обращения, которые выражают побуждение партнеров к организации внимания к текущей ситуации и мобилизации усилий. В оценочно-экспрессивную категорию входят обращения, выражающие отношение игроков к действиям: собственным и действиям партнеров.

Уровень интенсивности общения игроков, управление командой, количество одобрений и порицаний партнеров и число ответных реакций в спортивных играх зависит от значимости игры и нервно-психического напряжения. Если значимость игры и напряжение высоки, то повышаются

все обозначенные выше характеристики, кроме числа ответных реакций – оно, в свою очередь, снижается.

По Е. П. Ильину, у успешного общения спортсменов друг с другом и с тренером есть необходимые условия. Основным таким условием является взаимопонимание между участниками коммуникации. Отсутствие взаимопонимания приводит к конфликтам и иным нарушениям взаимодействия во время спортивной деятельности. Например, тренер может принимать проявление спортсменом инициативы за отсутствие дисциплины, а спортсмены могут расценивать требовательность тренера как придирчивость [32, 33].

На эффективность общения влияет восприятие партнера, а на восприятие - первое впечатление о нем. Когда в команду приходит новый игрок, этап формирования первого впечатления очень важен, поскольку оно часто бывает настолько сильным, что его сложно изменить в дальнейшем. Первое впечатление может сохраняться очень долго, и люди ориентируются по нему, когда выбирают способ взаимодействия друг с другом.

Познание нового партнера по команде у спортсменов часто начинается с получения информации о нем у других спортсменов, тренеров или из прессы. Такие сведения всегда субъективны, эмоционально окрашены и дают установку на восприятие партнера по команде, которая не всегда бывает верной. Также формирующееся мнение во многом зависит от того, чего ждет спортсмен от появления нового члена команды: сотрудничества или конкуренции.

Также информация о партнере по коммуникации добывается через непосредственное восприятие партнера при вхождении с ним в прямой контакт. Социальная перцепция или восприятие другого - это восприятие внешних признаков человека, с которым ведется общение, соотнесение этих признаков с его личностными характеристиками и интерпретация в связи с этим его действий.

Под внешними признаками понимаются те признаки, которые можно увидеть и услышать: облик спортсмена, его одежда, манера говорить, конкретные поступки. Одни люди склонны воспринимать партнеров по общению через внешние признаки, другие – через особенности личности и поведение, что определяет широту возможности приписать людям какие-либо характеристики.

Домысливать сведения о других людях приходится в тех случаях, когда объективной информации недостаточно, то есть обычно это относится к первому впечатлению. В случае с внешним видом сфера приписывания ограничена, в случае же личностных характеристик возможность придумать их партнеру по общению возрастает.

После получения первого впечатления начинается изучение и понимание друг друга коммуникантами. Это сложный процесс, во многом зависящий от наблюдательности и внимательности партнеров по общению, что больше присуще спортсменкам, чем спортсменам. У женщин сильнее развита эмпатия, поэтому спортсменка быстрее и глубже понимают волевые качества и личностные черты, выражающие отношение к людям и к самому себе. Спортсмены же четче видят черты, выражающие отношение к спортивной деятельности в целом и к соревнованиям в частности [32, 35].

Взаимопонимание требует от партнеров по коммуникации готовности учитывать точку зрения другого. Такой позиции, в первую очередь, должны придерживаться старшие и более опытные субъекты спортивной деятельности – прежде всего, тренера, работающие в детском спорте. Дети еще не имеют достаточного жизненного опыта, их интеллектуальные способности еще только развиваются, поэтому они не могут осознать и принять образовательно-воспитательное воздействие тренера. В то же время тренеру необходимо держать в фокусе внимания результативность его спортсменов.

В команде возможно взаимопонимание двух уровней. Первый - понимание целей, установок, мотивов, ценностей партнеров и согласование с

ними своих действий и поступков. Второй уровень - не только понимание, но и разделение этих целей, установок, мотивов и ценностей. Принятие имеет особую значимость для установления и поддержания взаимопонимания между спортсменами в команде, а также тренером и его подопечными.

Чтобы позиция тренера достигла понимания спортсменов, ему необходимо найти способ включить свои профессиональные доводы в мотивы учеников. Например, молодые хоккеисты часто стремятся при первой же возможности попасть в зарубежные клубы. Если тренер видит, что игрок еще не наработал опыт и технику для работы на более высоком уровне, но говорит об этом, не включая свои доводы в мотивационную сферу спортсмена, то спортсмен может расценить такую обратную связь как личное негативное отношение или деспотизм.

«Тренер должен объяснить спортсмену, что когда он действительно станет мастером, тогда попадет в команду более высокого класса, чем ему предлагают сейчас, и получит более выгодный контракт, а в настоящее время он рискует долгое время просидеть в запасе, и более того - при неудачной адаптации вовсе сломать свою карьеру» [32, с 207].

Для установления взаимопонимания между партнерами по общению требуется два условия или хотя бы одно из них: совпадение оценки ситуации или же понимание и оправданность оценок ситуации и поступков других людей. Это становится возможным, когда люди уже имеют опыт общения друг с другом и познают друг друга.

Сплоченность спортивных команд – результат возникновения и поддержания взаимопонимания между игроками, их эмоциональные взаимоотношения, а также профессиональные игровые отношения, так как положительные эмоции от общения друг с другом не могут являться единственной причиной, побуждающей спортсменов оставаться членами команды.

Существенное значение для сплочения имеет мотивация командных игроков на достижение общей цели. Во время соревнований, когда речь идет

о том, как победить внешнего противника, игровые взаимоотношения редко разрушаются, так как негативные чувства между спортсменами уступают место стремлению добиться высоких результатов и победить в игре.

Положительный эмоциональный климат, сплоченность спортивного коллектива и результативность его работы зависят друг от друга. В практике спортивной деятельности примеры этому встречаются часто. Поражения в соревнованиях какой-либо спортивной команды часто могут быть связаны со снижением сплоченности ее участников.

На наш взгляд, в связи с важностью общения в команде, ее сплоченности и царящего в ней эмоционального климата целесообразно исследовать коммуникативные стратегии спортсменов и то, ведут ли они к результативности данного игрока и команды в целом. Тем не менее, в спортивной психологии отсутствует традиция уделять внимание коммуникативным стратегиям спортсменов, хотя зачастую доли секунды, ведущие к высоким результатам, зависят от коммуникативной стратегии, присущей тому или иному спортсмену, и от ее соответствия амплуа игрока в спортивной деятельности.

Таким образом, коммуникативная сторона спортивной деятельности является важным аспектом достижения высоких результатов спортсменами и спортивными командами, в связи с чем необходимо исследовать коммуникативные стратегии игроков. Одним из перспективных методов изучения существующих коммуникативных стратегий спортсменов можно считать сюжетно-ролевые игры, так как в игре моделируются коммуникативные ситуации, аналогичные тем случаям, которые характерны для реальной деятельности участников [28]. Осознание игроками эффективности собственных стратегий и своевременная их самокоррекция позволяет строить долговременные прогнозы относительно успешности коммуникации в спортивной деятельности.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Общение – взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного и/или аффективно-оценочного характера. Умение общаться так, чтобы были достигнуты цели коммуникации, называют "социальным интеллектом» или "коммуникативной компетентностью".

Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия. Каждой такой ситуации соответствует своя коммуникативная стратегия.

Под коммуникативными стратегиями мы будем иметь в виду определение, данное Д. П. Гаврой: «коммуникативная стратегия – это обобщенная согласованная схема коммуникативного поведения, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения цели субъекта коммуникации» [20, с. 21].

Выделяется две особенности коммуникативных стратегий: структурированность и прогнозируемость. Структурированность коммуникативной стратегии включает в себя планирование процесса общения и его реализацию в зависимости от конкретных условий коммуникации и личностных особенностей общающихся. Можно сказать, что это «комплекс коммуникативных действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [40, с. 181].

Под прогнозируемостью коммуникативных стратегий имеется в виду идея возможности прогнозировать поведение партнера по общению. Если выявлены условия, от которых зависит результат, то можно делать прогноз, что определенные коммуникативные стратегии с достаточной долей вероятности приведут к успеху.

Коммуникативные стратегии отражают социальные образцы понимаемых обществом цепочек действий. Хорошо выстроенные коммуникативные стратегии систематизированы и предсказуемы, направлены на реализацию цели [37]. Их изучение является наиболее важным в контексте разных культур, в том числе спортивной.

Психология спорта исследует закономерности спортивной деятельности, особенности личности спортсменов, а также коммуникативную сторону спортивных команд. Структура профессионально важных качеств спортсмена состоит из шести компонентов, показывающих основные направления исследования личности спортсмена: поведенческого, мотивационного, интеллектуального, эмоционально-волевого, гендерного и коммуникативного. Присущие спортсменам в жизни коммуникативные стратегии могут помогать или мешать достижению результатов.

Общение в спортивной деятельности - это связь спортсменов между собой и тренером с целью взаимного обмена информацией и эмоциями. Положительный эмоциональный климат, сплоченность спортивного коллектива и результативность его работы напрямую зависят друг от друга, приводя спортсменов к победам или поражениям.

В связи с важностью общения в команде, ее сплоченности и царящего в ней эмоционального климата целесообразно исследовать коммуникативные стратегии спортсменов и то, ведут ли они к результативности данного игрока и команды в целом, тем не менее, в спортивной психологии отсутствует традиция уделять внимание данному вопросу.

На наш взгляд, обращение к сюжетно-ролевым играм в качестве метода изучения существующих коммуникативных стратегий спортсменов может помочь выявить связь между коммуникативными стратегиями игроков и их результативностью в спортивной деятельности, так как в игре моделируются коммуникативные ситуации, аналогичные тем случаям, которые характерны для реальной деятельности участников.

ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЯ ИГР

2.1. Значение игры в развитии и социализации личности

«Игра - это вид непродуктивной деятельности, мотив которой заключается не в ее результатах, а в самом процессе. В истории человеческого общества, в истории развития и эволюции социума, игра тесно переплеталась с магией, культовым поведением. Игра тесно связана со спортом, военными и другими тренировками, искусством (особенно его исполнительными формами). Она имеет большое значение в воспитании, обучении и развитии детей» [55].

Феномен игры в своих работах освещали такие классики психологической науки как Л. С. Выготский, К. Гросс, К. Бюллер, А. В. Запорожец, А. Н. Леонтьев, З. Фрейд, Ж. Пиаже, С. Л. Рубинштейн, В. Штерн, Д. Б. Эльконин и др. Традиционно существует два подхода к изучению феномена игры. Такими подходами являются: диагностический, характерный для исследователей психоаналитического направления и проективной психологии (Э. Эриксон, П. Хагмен, А. Кадис и др.), и коррекционный подход, использующийся в игровой терапии (Н. Миллер, А. Фрейд, М. Кляйн др.).

Несмотря на высокий интерес исследователей к игре, завершенных теорий о ней нет. Исключение составляет фундаментальная работа Д. Б. Эльконина, который в книге «Психология игры» наиболее полно осветил важные достижения в этой области. Д. Б. Эльконин выдвинул теорию онтогенеза и филогенеза ролевой игры, сформулировал ее значения в психическом развитии ребенка, а также описал структуру игровой деятельности.

Четкого определения понятия «игра» в психологической науке нет. Не приводили к успеху попытки ученых выделить универсальный смысл игры,

ее широкое значение, которое позволило бы объединить игру ребенка, спортивные и азартные игры, театральную, компьютерную, инструментальную музыкальную игру и игру животных.

В первой половине XX в. трудности теоретического анализа стали отправной точкой для экспериментального изучения игры. В 1901 г. Дж. Селли выделил роль в качестве важнейшей черты игры. Дети принимают на себя роли, превращаясь в воинов, принцесс, диких животных, персонажей мультфильмов и книг. Так они пробуют разные способы поведения и научаются различать себя и другого.

Смысл игры меняется с возрастом. В раннем возрасте игра - это в первую очередь способ исследования реальности. В этот период дети предпочитают играть вместе со взрослыми. В дошкольном возрасте в контексте игры большое значение приобретает роль, которую берет на себя ребенок, тогда смысл игры начинает концентрироваться вокруг этой роли. В каждом возрасте изучается социальное содержание игры, связанное с общением, нормами и правилами человеческих отношений.

Д. Б. Эльконин дал следующее определение игре человека: «Игра — это такая деятельность, в которой воссоздаются социальные отношения между людьми вне условий непосредственно утилитарной деятельности» [74, с. 54]. В дошкольном возрасте игра становится универсальной формой деятельности, в которой происходят основные прогрессивные изменения в психике.

В общем смысле игра – это форма деятельности в условных ситуациях. Совершаемые во время игры реальные действия, часто требующие сложной умственной работы, специфических навыков и умений, происходят в ситуации условной реальности, осознаваемой в качестве таковой самим играющим.

Влияние игры на развитие личности невозможно отрицать. В связи с этим влиянием исследователи выделяют следующие ее функции.

1) Биологическая определяется влиянием игры на координацию движений тела, рук и глаз. Благодаря этой функции ребенок получает возможность расходовать энергию и расслабляться.

2) Внутриличностная функция проявляется в развитии способности исследовать, изучать окружающий мир, постигать природу и устройство внешнего мира, его свойства, характеристики и законы.

3) Межличностная функция проявляется в постижении социальных навыков. Во время игры дети учатся общаться, они начинают видеть себя и другого и ориентироваться на это.

4) Социокультурная функция игры заключается в возможности человека усваивать идеи, поведение и ценности, ассоциированные в обществе с взрослыми ролями.

Игра влияет на развитие всех психических процессов. Д. Б. Эльконин выделил основные психические новообразования, которые формируются в игре и определяют дальнейший ход психического развития ребенка. Такими новообразованиями являются произвольность, формирование умственных действий, развитие мотивационно-потребностной сферы и преодоление эгоцентризма в познавательной сфере.

Большое значение игровая деятельность имеет для развития мотивационно-потребностной сферы личности. Внутренняя мотивированность игры способствует возникновению новых смыслов и мотивов. По Л. С. Выготскому, основная характеристика мотивационно-потребностной сферы к концу раннего возраста – это конфликт между импульсивными желаниями ребенка и тенденцией к тому, чтобы они немедленно исполнялись, что разрешается в ходе игры [17].

В игре становится проще отвлечься от импульсивных желаний, а правила поведения являются привлекательным образцом для подражания, а не ограничением свободы действий. Так меняется структура мотивов и выстраивается их иерархия. Благодаря правилам игры внешний контроль интериоризируется и переходит в саморегуляцию поведения, которая сначала

осуществляется в воображаемой ситуации игры, а потом становится внутренним правилом, по которому ребенок действует и вне игры.

Игра - результат развития мышления ребенка, который позволяет использовать новый способ освоения реальности. Игру в связи с мышлением исследовали в начале XX в. отечественные и зарубежные ученые (А. И. Сикорский, Дж. Дьюи). Игровая деятельность способствует когнитивному развитию во многих направлениях: символической функции сознания, умственных действий, децентрации.

Игра помогает ребенку научиться менять позицию, становиться на другую точку зрения, видеть и слышать партнера. Ролевое поведение в игре содержит образец поведения и эталон для контроля, что является ядром произвольности. Благодаря роли у ребенка развивается способность к рефлексии, являющейся предпосылкой к формированию произвольного, осознанного самоконтроля.

В работах А. В. Запорожца, Н.Я. Михайленко, Н.А. Коротковой, А.П. Усовой и других авторов выделены механизмы влияния игры на эмоциональное самочувствие дошкольника. Одним из таких механизмов является подражание эмоционально привлекательным образцам поведения взрослых и эмоциональное заражение интересами партнера по игре. Удовлетворенность ребенка складывающимися игровыми взаимоотношениями с детьми влияет на общее эмоциональное благополучие.

Л.П. Стрелкова, изучавшая нравственное развитие детей посредством игры, выделила психологические особенности развития эмпатии у дошкольников под влиянием игр-драматизаций. Рассмотрим подробнее эти особенности.

1) Инсценировка художественных произведений способствует сближению ребенка с персонажем произведения, благодаря чему естественным образом запускаются процессы формирования нравственных чувств и нравственных мотивов поведения.

2) Играя определенную роль, ребенок проникает во внутренний мир персонажа, ему становятся понятны его чувства, что способствует формированию у ребенка способности давать не только внешнюю оценку поступков персонажа, но и понимать мотивы его поведения.

3) В процессе игры у ребенка развивается воображение, ребенок учится предвосхищать результаты своих действий, осуществлять нравственную саморегуляцию.

4) В игровой деятельности ребенок учится осуществлять нравственный выбор без внешнего давления [73].

Многие ученые анализировали игру с точки зрения социального содержания или ориентировались на происходящие в игре изменения в контексте коммуникации. Исходя из социальных характеристик игрового взаимодействия, В. Штерн выделил три этапа развития детской игры: игра рядом с другим ребенком, игра вместе с другим ребенком, последний этап – игра против другого ребенка.

В. В. Зеньковский не разделял идеи В. Штерна. Он выделял в детских отношениях отношения властвования и подчинения, сотрудничества и борьбы, считая, что все дети через игру знакомятся с типичными вариантами социальных позиций и осваивают их. Но он возражал против определенной этапности в изменении социального содержания игровой деятельности.

В одном из ранних исследований 30-х г. XX в. М. Партен, изучавшей социальное взаимодействие детей, были выделены уровни игры дошкольников.

1) На первом уровне (игра в одиночку) взаимодействие между детьми отсутствует. У ребенка есть игрушки или другие предметы, с которыми он играет, но он не обращается к другим детям.

2) Уровень ограниченного взаимодействия характеризуется наблюдением детей за игрой друг друга, вниманием к репликам и вопросам, обращенным к другим детям.

3) Уровень условного взаимодействия наступает, когда два ребенка играют параллельно рядом друг с другом, они могут играть в одни и те же игрушки, но при этом не общаться и не согласовывать свои действия друг с другом;

4) На уровне ассоциативного взаимодействия появляется совместность, но нет координации действий друг с другом. Каждый ребенок на этом уровне поступает по своим желаниям, а взаимодействие представлено преимущественно обменом игрушками.

5) На уровне истинного взаимодействия начинается совместная игра по общим правилам. Дети объединяются в группы для достижения общей цели, игра носит характер совместной деятельности [67].

Игра в детском возрасте способствует возникновению новообразований психики и социализации детей, однако с выходом человека из детского возраста игра не теряет своей значимости. Когда ребенок оканчивает школу и выходит во взрослую жизнь, игровая деятельность реализуется и далее, например, в качестве спортивных, деловых ролевых игр. Игра, являясь важным фактором развития психических процессов и социализации ребенка, становится не только реализацией этого развития, но и способствует совершенствованию навыков взрослого человека.

Так, взрослые, продолжая принимать участие в играх, могут осознать собственные эффективные и неэффективные паттерны поведения в обществе, посмотреть иначе на социальные отношения, повысить уровень творческой активности, раскрыть полезные качества личности, которые ранее отходили на второй план, и скорректировать стратегии действий в той или иной жизненной ситуации.

Таким образом, игра является эффективным инструментом для диагностики и коррекции стратегий, используемых в социуме взрослыми людьми. Такими возможностями в особенности обладает сюжетно-ролевая игра. Рассмотрим подробнее предпосылки возникновения сюжетно-ролевой игры, ее структуру и возможности.

2.2. Структура, значение и психодиагностические возможности сюжетно-ролевой игры

Стремление ребенка к самостоятельности и копированию поведения взрослых в раннем возрасте возрастает благодаря освоению использования различных предметов. Игровая деятельность развивается в трех направлениях: по линии освоения предметов, линии освоения взрослого через предметы и осознания себя самого в использовании предметов.

Развитие предметных действий формирует два типа переноса: перенос действия и перенос значения предмета. Ребенок, который освоил самостоятельное действие – есть ложкой, начинает кормить свои игрушки. Для того, чтобы выполнять это действие, ему нужна любая ложка, в том числе игрушечная. По мере усвоения действие начинает отделяться от предмета, и ребенок может перенести значение конкретного предмета (ложки) на любой другой, функционально схожий с образцом.

В раннем возрасте требования к замещаемому предмету не высоки, сходство может быть условным, например, по одному из признаков внешнего вида. В случае с ложкой, это может быть палка или карандаш, так как по форме эти предметы вытянуты, а может быть совок, так как в него, как в ложку, можно что-то положить и поднести к игрушкам. На данном этапе достаточно возможности осуществлять само действие. В процессе развития появляется не только воображаемый предмет, но и воображаемые состояние и ситуация.

Дальнейшее развитие игровой деятельности связано с принятием ребенком роли. Ребенок сравнивает свои действия с поведением взрослых, что позволяет ему быть причастным к новому для него миру. Это готовит почву для возникновения сюжетно-ролевой игры, где есть выдуманный сюжет и неоспоримые правила, которые диктуются самой ролью. Называние себя или игрушек другими именами, присваивание ролей и разговор от

имени персонажа появляются к концу раннего возраста и являются зачатками ролевого поведения.

Совместная детско-родительская ролевая игра является богатым контекстом для социализации ребенка и присвоения им культурных смыслов. Взрослый может помочь детям увидеть потенциальные воображаемые ситуации, вычленив заложенные в них роли и подразумеваемые правила поведения. Взрослый также может содействовать социальным контактам между детьми.

И. Е. Берлянд отмечает, что «отделяя образ от действия, ребенок отделяет действие и от самого себя, отделяя себя от своих действий и умений. Разрывается, следовательно, монолитный до этого мир ребенка, его погруженность в свое поведение, слитость со своим действием, с ситуацией. Возникает *внезаходимость* по отношению к себе - важнейшее психологическое определение сознания» [6, с. 59].

В дальнейшем ребенок дошкольного возраста в игровой деятельности может совершать действия, которых вне игры еще не умеет (например, водить машину), и может согласно роли играть неумение делать то, что на самом деле уже умеет. Отделившись с возрастом от субъективного единства со взрослым, дошкольник разотождествляется также и с действиями, и с частными определениями себя, принимая целостные и одновременно с тем дифференцированные представления о себе.

Появление сюжетно-ролевой игры связано с эмоциональной привязанностью к значимому взрослому. В работах Л. Рогмана, Н. Хазена, Д. Пеплера и других ученых было выявлено, что дети, обладающие чувством надежной привязанности, в присутствии матерей активнее будут исследовать то, что их окружает. Такие дети более общительны и расположены к взаимодействию со сверстниками.

Согласно теории деятельности, любое действие, в том числе игровое, включает в себя ценностно-мотивационный и операциональный компоненты. В структуре игры преобладает мотивационно-потребностный компонент

деятельности, а операциональный отходит на второй план. Игровое моделирование, как указывает Д. Б. Эльконин, представляет собой воссоздание объекта в другом, не натуральном, материале, что позволяет сделать объект предметом специальной ориентировки [75].

Ориентировка направлена на то, чтобы изучить взрослого как носителя неких общественных функций, включенного во взаимоотношения с другими людьми, а также в трудовую деятельность. Ребенок постигает взрослого человека, моделирует его предметную деятельность и межличностное общение.

В выдуманной ситуации, где ребенок играет роли персонажей, конкретных других людей, представителей профессий, он реализует типичные для этих ролей действия, играет по правилам, диктуемым самой ролью. В.Штерн, рассуждая об игре, подчеркивает, что роль предъявляет сильнейшее требование к сознанию иллюзии [72].

По мнению Д. Б. Эльконина, роль - центральный компонент игры и одновременно ее структурная единица, которая объединяет в себе правила, нормы и способы поведения людей в различных ситуациях, а также игровые отношения. Рассмотрим подробнее три основных компонента сюжетно-ролевой игры: сюжет; содержание; роль.

Сюжет является главным компонентом сюжетно-ролевой игры, без которого не может быть самой такой игры. Это та сфера действительности, которую дети отражают в своих играх (Д. Б. Эльконин). Сюжеты игр отражают условия жизни ребенка и меняются вместе с изменением этих условий, когда ребенок развивается, расширяет кругозор и более близко знакомится с окружающим миром и людьми в нем. Средствами реализации сюжета служат игровые действия.

Существует несколько классификаций игр по сюжетам, так как разнообразных сюжетов детских игр - множество. Описания сюжетов игр подробно представлены в работах Д. Б. Эльконина. В целом все игровые сюжеты делятся на следующие категории.

1) Бытовые – игры, отражающие повседневные действия и коммуникации, например, игры в семью, магазин, салон красоты и т. д.

2) Производственные - игры, которые отражают профессиональный труд людей, например, игры в пожарного или полицейского.

3) Общественно-политические - игры в войну, школу и т. д.

Некоторые сюжеты встречаются на протяжении всего дошкольного детства, но Д. Б. Элькониным была описана закономерность их развития. Ребенок в процессе развития расширяет кругозор. Сначала он видит в основном только бытовые сюжеты жизни вокруг себя, поэтому может играть только в них, затем узнает о производственных ситуациях, а с вхождением ребенка в более глубокое содержание жизни взрослых появляется и возможность моделировать общественно-политические ситуации.

Следующий компонент структуры сюжетно-ролевой игры – это ее содержание. Содержанием называется то, что воспроизводится ребенком в качестве главного элемента в человеческих отношениях. В содержании игры выражено более или менее глубокое проникновение ребенка в отношения и деятельность людей. В этом компоненте может отражаться только внешняя сторона поведения человека - то, с чем и как действует человек, могут быть проявлены отношения человека к окружающим или смысл его деятельности.

Содержание - это то, что воспроизводится ребенком в качестве центрального и характерного момента деятельности и отношений между взрослым в их бытовой, трудовой, общественной деятельности (Д. Б. Эльконин). Средством реализации сюжетно-ролевой игры является следующий компонент ее структуры - роль.

Роль, которую берет на себя ребенок, - это центр игры, который объединяет все ее стороны. Это позиция ребенка, образец того, как надо действовать, по которому он оценивает поведение других участников и свое собственное. Ребенок отождествляет себя с персонажем реализуемого сюжета и действует так, как этот персонаж, по его мнению, может поступать.

Это создает правила игры, которые взяты ребенком из наблюдения за реальным поведением взрослых, чьи роли он играет.

Значение сюжетно-ролевой игры для приобретения навыков поведения в мире и для социализации в детском возрасте неоспоримо, однако в психологии она используется не только в помощи детям. Взрослым людям зачастую необходимо корректировать поведение и коммуникативные навыки. Для этого применяют метод раздачи ролей. Когда человек скрывается под маской игрового персонажа, ему легче действовать без оглядки на свой реальный социальный статус и не ограничивая своего поведения рамками отведенной ему роли в обычной жизни.

Психологическая ролевая игра эффективна при необходимости создания комфортной рабочей обстановки, благоприятного для развития корпоративного духа климата, обучения сотрудников профессиональным навыкам. Сюжетно-ролевая игра в психологии используется для того, чтобы преодолеть эмоциональное напряжение.

В качестве средства психотерапии игра стала применяться в начале 1920-х годов (Я. Морено). В основе различных методик, описываемых понятием игровой терапии, лежит признание того, что игра оказывает сильное влияние на развитие личности.

В современной психокоррекции взрослых людей игра используется в групповой психотерапии и социально-психологическом тренинге. Игровая деятельность выступает здесь в виде специальных упражнений и заданий на коммуникацию, разыгрывании ситуаций и др. Игра способствует сближению между участниками группы, снимает тревогу, страх перед окружающими, снижает стресс по поводу социально значимых последствий деятельности и позволяет проверить себя в различных ситуациях общения, повышая уровень коммуникативных навыков.

Особый интерес для совершенствования личности представляют именно сюжетно-ролевые игры. Этот вид игр лёг в основу метода, разработанного профессором М. Форвергом и названного им социально-

психологическим тренингом. По мнению Ю.Н. Емельянова, в условиях ролевой игры индивида сталкивают с ситуациями, релевантными тем случаям, которые характерны для его реальной деятельности и ставят перед необходимостью изменить свои установки. Тогда создаются условия для формирования новых, более эффективных, коммуникативных навыков и стратегий [29].

Таким образом, сюжетно-ролевая игра имеет свою структуру, которая в детском возрасте способствует возникновению новообразований психики и социализации детей, однако с выходом человека из детского возраста игра не теряет своей значимости. Сюжетно-ролевая игра, являясь важным фактором развития психических процессов и социализации ребенка, становится не только реализацией этого развития, но и способствует совершенствованию навыков взрослого человека.

Продолжая принимать участие в сюжетно-ролевых играх, взрослые люди могут увидеть и скорректировать свои коммуникативные стратегии в той или иной жизненной ситуации. Сюжетно-ролевые игры являются одним из перспективных методов изучения коммуникативных стратегий людей, в том числе спортсменов. Обратимся к проведенному нами в 2015 году исследованию возможностей сюжетно-ролевых коммуникативных игр в диагностике и коррекции коммуникативных стратегий взрослых.

2.3. Диагностика и коррекция коммуникативных стратегий взрослых с помощью сюжетно-ролевой игры

В 2015 году нами было проведено пилотажное исследование возможностей сюжетно-ролевых игр в диагностике и коррекции коммуникативных стратегий взрослых. Результатом исследования стало выявление конкретных биполярных пар коммуникативных стратегий и

подтверждение широких диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевой игры.

Для проведения исследования нами была разработана сюжетно-ролевая игра «Подвески королевы», за основу которой был взят сюжет романа Александра Дюма «Три мушкетера» (прил. А). В сюжет игры были заложены разные коммуникативные ситуации, в том числе учтена возможность творческой активности, когда участник может действовать свободно. Также был разработан свод правил игры (прил. Б). Спецификой игры являлось то, что участники не знали, какие роли достались другим игрокам, что усложнило достижение целей и сориентировало на творчество, интуицию и смекалку в вопросах коммуникации с участниками.

Целью данного исследования было проверить гипотезу о том, что анализ процесса и результатов игрового взаимодействия взрослых людей в формате сюжетно-ролевой игры позволяет выявить привычные коммуникативные стратегии участников, оценить их результативность и наметить пути коррекционного воздействия. Исследование проходило в четыре этапа: разработка сюжетно-ролевой игры, игровой этап (проведение игры, 3 часа), рефлексивный этап (2 часа, спустя неделю) и индивидуальные встречи после игры с желающими участниками (проведено 10 встреч по 40 минут).

В исследовании приняли участие 27 человек в возрасте от 18 до 45 лет.

В процессе игры были сделаны следующие наблюдения.

1) Пятеро участников начали активно двигаться по залу и взаимодействовать с другими участниками в самом начале сюжетно-ролевой игры.

2) Больше половины участников в начале игры не знали, как действовать, бродили по залу или занимали позицию наблюдателей.

3) В роли четверых участников была заложена идея свободы действий. Эти игроки сначала не знали, как действовать, затем интересовались у ведущих, а выполнять свои задачи начали только в середине игры.

4) Некоторые игроки лгали о персонаже, который им достался, чтобы добиться желаемых результатов.

5) Часть игроков вели себя соответственно ролям, выполняя поставленные им задачи и соблюдая правила игры.

6) В процессе игры организовывались временные союзы персонажей, наблюдались сотрудничество и взаимопомощь. Было образовано 3 основных коалиции игроков.

7) Некоторые игроки, выполняя все личные цели, которые были предписаны его персонажу, начинали бесцельно бродить по залу, не зная, как придумать себе новое занятие и забывая о групповых целях игры.

8) В безвыходной ситуации с минимумом времени на решение проблемы большая часть персонажей проявляли творчество и активность.

9) После игры участники продолжали увлеченно и свободно общаться, делиться впечатлениями.

Через неделю после сюжетно-ролевой игры была проведена двухчасовая встреча – рефлексивный этап. Участникам была выдана анкета для самооценки результативности и удовольствия в игре. Средний балл результативности по всем участникам игры – 6,3, удовольствия – 7,6. Здесь же был организован совместный просмотр видеозаписи игры с обсуждением моделей поведения и коммуникативных стратегий игроков.

На основании наблюдения за участниками в процессе игры, анализа их анкет, рефлексивного этапа и индивидуальных бесед нами были выделены следующие игровые стратегии: высоко результативные и удовлетворенные; высоко результативные и неудовлетворенные; низко результативные и удовлетворенные; низко результативные и неудовлетворенные. Рассмотрим, какие коммуникативные стратегии привели к данным игровым стратегиям.

В качестве отправной точки анализа коммуникативных стратегий были выбраны три основных типа коммуникационных стратегий, по А. А. Бодалевой и А. Н. Суховой: презентация, манипуляция и конвенция [9].

Данные стратегии имеют различия по уровню открытости, симметрии и способу производимой коммуникаций.

Наблюдение за участниками игры показало, что открытую стратегию презентации никто из игроков не использовал. Большинство игроков использовали стратегию манипуляции, в том числе предпринимали попытки манипулировать ведущими. Они активно коммуницировали с другими людьми, но выбирали стратегию влияния на события не через собственные действия, а через увилвания, обман и попытки нарушить правила. Конвенциональные стратегии в игре встречались значительно реже.

Анализ процесса игры, группового обсуждения и индивидуальных бесед позволил выделить пять биполярных шкал коммуникативных стратегий (табл. № 1).

Таблица 1

Коммуникативные стратегии

Коммуникативная стратегия	Признаки
Экстернальная	1. Склонность приписывать результаты деятельности внешним факторам. 2. Игрок надеется на кого-то, просит совета и помощи, жалуется, оправдывается 3. Игрок слабо видит связь между своими действиями и тем, что происходит.
Интернальная	1. Склонность приписывать результаты деятельности внутренним факторам. Берут ответственность на себя 2. Игрок видит связь между своими действиями и тем, что происходит. 3. Есть опора на свои качества, умения, усилия
Репродуктивная	1. Чаще действуют только по предписанным целям. 2. Если выполнил задания, не знает что делать дальше
Продуктивная	1. Помимо поставленных целей игрок выдумывает новые способы коммуникации и дополнительные задачи. 2. Активно действует, не стоит на месте.
Эмоциональная	1. Ориентация на эмоции в принятии решений (как положительные, так и отрицательные) 2. Чаще активны и импульсивно действуют
Рациональная	1. Опора на рассудок, рационализация происходящего 2. Чаще сначала наблюдают, а не действуют
Стратегия правды	1. Четкое соблюдение правил. 2. В коммуникации могут недоговаривать что-то, но старается

	быть честным.
Стратегия лжи	1. Намеренно искажают информацию для достижения своих целей или ради удовольствия 2. Легко меняют тактики и манипулируют
Рефлексивная	1. Долгое наблюдение и размышления перед действиями. 2. Говорят длинными сложноподчиненными предложениями 3. Нужно длительное время для сбора и переработки информации 4. Новая информация рассматривается как стрессовая
Проактивная	1. Включаются в игру сразу. 2. Высокая скорость переработки информации и реализации намерения в действие. 3. Говорят относительно короткими предложениями 4. Принимают решения ситуативно 5. Удерживают небольшой объем инф, не читают инструкции

По данным исследования, коммуникативные стратегии влияют на уровень эффективности и удовольствия от игры и приводят к определенной игровой стратегии. Высоко результативные и удовлетворенные участники чаще всего применяли в игре проактивную стратегию, были в меру эмоциональны и интернальны, в том числе, использовали стратегию лжи.

Высоко результативные и неудовлетворенные игроки были интернальны, репродуктивны и чаще действовали с опорой на рассудок, а не на эмоции. Низко результативные и неудовлетворенные участники в большинстве своем использовали экстернальную и репродуктивную стратегию, практически не искажали информацию, то есть были честны в игре и рефлексивны.

По итогам исследования, были выявлены следующие коррекционные возможности сюжетно-ролевых игр: скорректировать коммуникативную стратегию участника в игре возможно как по инициативе ведущих, так и по инициативе игрока; в процессе игры и групповой рефлексии участниками осознаются неэффективные моменты стратегий, и происходит естественная коррекция в жизни; содержание игры является богатым материалом для составления индивидуального плана коррекции коммуникативных стратегий.

Коммуникативные стратегии, выявленные нами в пилотажном исследовании, использовались для проведения, анализа и интерпретации дальнейшего исследования. Представленное выше исследование послужило отправной точкой для первого этапа нашей последующей работы. Рассмотрим подробнее первый этап.

В октябре 2018 года нами была проведена сюжетно-ролевая игра на базе группы компаний «Арамильский привоз». Выборку составили 23 человека. Целью стало выявление наиболее предпочитаемых коммуникативных стратегий сотрудников в процессе игры во взаимосвязи с их профессиональной деятельностью.

Для данного исследования нами была разработана сюжетно-ролевая игра «Три Богатыря» (прил. В). В сюжет игры также были заложены разные коммуникативные ситуации, в том числе учтена возможность творческой активности, когда участник может действовать свободно. Свод правил игры был разработан в соответствии с целью исследования. После игры участниками заполнялся лист самооценки, включающий оценку по факторам результативности и удовлетворенности игрой.

В процессе наблюдения было выявлено, что на начальном этапе игры большинство участников использовали экстернальную коммуникативную стратегию и стратегию лжи. Можно сказать, что в ситуации неопределенности игроки используют разные манипуляции в отношении друг друга и ведущих для ориентировки, проверки правил и изучения возможностей их обойти.

Переход к продуктивной и проактивной стратегии в процессе игры носил ситуационный характер и не был связан с достижением организационных ключевых целей. Игроки были склонны договариваться между собой только в условиях безопасности и для достижения личных игровых задач. С одной стороны, это может быть связано с недостаточной практикой коммуникаций внутри компании, с другой - можно предположить,

что моделируемая в игре ситуация стимулирует среди участников стремление добиться цели.

Следуя предложенной нами в пилотажном исследовании классификации коммуникативных стратегий, которая позволяет подойти к анализу коммуникативных стратегий более индивидуально, в данной выборке мы выявили: 52% участников, использующих экстернальную стратегию, 48% - интернальную, 60% - репродуктивную, 40% - продуктивную, 80% - эмоциональную, 20% - рациональную, 70% использующих стратегию правды и 30% - стратегию лжи, 40% - рефлексивную, 60% - проактивную.

Анализ результатов наблюдения и листа самооценки игроков показал, что высоко результативные и удовлетворенные игроки использовали широкий спектр коммуникативных стратегий для достижения целей. Рациональная и рефлексивная стратегии практически не использовались.

Высоко результативные и неудовлетворенные участники чаще всего использовали рациональную, репродуктивную и интернальную стратегии. На наш взгляд, причиной их неудовлетворенности стало осознание своих ошибок, которые в процессе игры трудно исправить, используя рациональную стратегию.

Низко результативные и удовлетворенные игроки показали себя преимущественно эмоциональными, использующими творческий подход и правдивыми. Вероятно, сочетание эмоциональности и творческого решения задач обеспечивают положительное отношение к процессу несмотря на результаты.

Низко результативные и неудовлетворенные участники в сюжетно-ролевой игре в большей степени использовали стратегию лжи, решали задачи шаблонными способами, проявили себя как экстернальные и рефлексивные. Можно предположить, что их низкая результативность связана с непониманием необходимости использования правил, регулирующих коммуникацию.

По итогам игры нами не выявлена какая-то одна коммуникативная стратегия, явно обеспечивающая эффективность коммуникации. Полученные данные послужили основанием для разработки новых сценариев игр и более детального исследования их связи с коммуникативными стратегиями и другими показателями эффективности профессиональной деятельности.

В ноябре 2018 года нами была разработана и проведена сюжетно-ролевая игра «Гарри Поттер: в поисках, сокрытых крестражей» (прил. Г). Исследование проходило на базе строительной компании «СУ-22». Выборку составили 24 сотрудника. Был разработан свод правил, в сюжет были заложены задачи и цели, позволяющие наблюдать проявление коммуникативных стратегий участников. После игры участниками заполнялся лист самооценки, включающий оценку по факторам результативности и удовлетворенности игрой.

На начальном этапе игры большинство участников использовали экстернальную, репродуктивную и рефлексивную коммуникативные стратегии. В ситуации неопределенности игроки предпочитали действовать по шаблону и обращаться за помощью к ведущим. В процессе игры ключевые персонажи и лидеры компании перешли к проактивной и продуктивной стратегии, начали проявлять интернальность. Вероятно, моделируемая в игре ситуация стимулировала среди участников активность.

В ситуации прогнозируемого проигрыша команды, игроки были склонны действовать проактивно с использованием творческого подхода к достижению поставленных целей. Ключевые персонажи игры мотивировали других участников игры к проявлению более эффективных стратегий, показывая своим примером результативность, которая могла привести их к победе и достижению основной цели игры.

По данным наблюдения, распределение коммуникативных стратегий в сюжетно-ролевой игре сложилось таким образом: экстернальную стратегию использовало 49% участников, интернальную - 51%, репродуктивную - 54%, продуктивную - 46%, эмоциональную - 65%, рациональную - 35%, стратегию

правды использовало 72% участников, стратегию лжи - 28%, рефлексивную - 48% и проактивную - 52%.

В процессе игры каждый игрок использовал различные сочетания стратегий, однако направления игрового взаимодействия по разным основаниям отражали индивидуальный стиль общения участников на протяжении всей игры.

Анализ результатов наблюдения и листа самооценки игроков показал, что удовлетворенные результатом участники применяют в основном интернальную стратегию. Представители репродуктивной стратегии были менее удовлетворены своими результатами, в то время как общая результативность репродуктивной и продуктивной стратегий практически не отличалась.

Осознание игроками эффективности и не эффективности собственных стратегий и своевременная их самокоррекция позволило строить долговременные прогнозы относительно успешности коммуникации в их профессиональной деятельности.

В процессе проведения двух вышеобозначенных сюжетно-ролевых игр нами был уточнен список коммуникативных стратегий и относящиеся к ним признаки. Разработана схема наблюдения, которая позволила более точно и индивидуально подходить к наблюдению за коммуникативными стратегиями респондентов в дальнейшем. Пары стратегий были представлены в виде биполярных шкал, где каждый полюс соответствует определенной коммуникативной стратегии в выбранной паре.

В феврале 2019 г. первый этап исследования был продолжен серией игр со школьниками. Первая игра была проведена на базе МАОУ СОШ №200. Выборку составили 30 учеников 11 класса. В качестве сюжета была выбрана разработанная нами ранее игра «Три богатыря». После игры участниками заполнялся лист самооценки, включающий оценку по факторам результативности и удовлетворенности игрой.

Посредством наблюдения было установлено, что школьники по большей части использовали проактивную (70%) и продуктивную (61%) коммуникативные стратегии. К решению игровых задач подходили неординарно, проявляя креативный потенциал. Можно предположить, что это связано с тем, что подростки являются более гибкими в использовании способов коммуникации в ситуации неопределенности и более открыты к познанию самих себя через игру.

Экстернальность (51%) и интернальность (49%) распределились практически ровно по выборке. Большая часть участников действовали с опорой на эмоциональную коммуникативную стратегию (63%). Возможность играть в безопасной атмосфере позволила использовать широкий спектр стратегий в процессе одной игры, в том числе стратегию лжи проявило 40% участников.

По данным наблюдения и листа самооценки было выявлено, что большая часть игроков проявили себя высоко результативными и удовлетворенными игрой. Более результативными оказались подростки, использовавшие интернальную, продуктивную и проактивную стратегию. Эмоциональная стратегия в данном случае привела участников к удовлетворенности игрой, результативность варьировалась в связи с используемыми дополнительными стратегиями.

Разработанные ранее схема наблюдения и биполярные шкалы коммуникативных стратегий позволили более точно определить ведущие стратегии участников и стали основанием для разработки рекомендаций по коррекции коммуникативного поведения.

В мае 2019 г. нами была проведена сюжетно-ролевая игра «Гарри Поттер: в поисках сокрытых крестражей» на базе НОУ СОШ «Гелиос». Выборку составили 20 учеников 11 класса. После игры участниками также заполнялся лист самооценки, включающий оценку по факторам результативности и удовлетворенности игрой.

В процессе наблюдения было выявлено, что большинство школьников использовали проактивную стратегию (73%), в то время как рефлексивных подростков было только 27%. Соотношение продуктивной и репродуктивной стратегий распределилось как 60% к 40% соответственно. Данная игра подтвердила, что участники подростковых команд в силу большей гибкости и открытости к новым способам коммуникации больше склонны к активному действию и творчеству в решении коммуникативных задач.

Участников, использовавших экстернальную стратегию, было 56%, интерналов, соответственно, 44%. Эмоциональных игроков было больше, чем рациональных, соотношение распределилось как 61% к 39%. Стратегию лжи использовало 38% участников, правдивы были 72%.

В процессе анализа результатов наблюдения и листа самооценки было выявлено, что почти все респонденты были результативны и получили удовольствие от игры. Более всего удовлетворены процессом были эмоциональные подростки-интерналы, использовавшие проактивную стратегию. Также высокая удовлетворенность была у продуктивных интернальных подростков. Самая высокая результативность была у проактивных игроков, которые в дополнение к этой стратегии использовали также продуктивную стратегию и были в меру эмоциональны. Стратегия правды, выявленная у большинства подростков, влияла на результаты самооценки в зависимости от используемых параллельно стратегий. Более результативные, но менее удовлетворенные игрой участники использовали стратегию лжи и были экстернальны.

Таким образом, описанные выше сюжетно-ролевые игры стали первым этапом нашего исследования. По итогам их проведения были выделены пять пар коммуникативных стратегий, которые были представлены нами в виде биполярных шкал, где каждый полюс соответствует одной стратегии из выбранной пары. Был составлен перечень признаков, характерных для каждой стратегии, а также разработан лист наблюдения за проведением сюжетно-ролевых игр.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

В общем смысле игра – это форма деятельности в условных ситуациях. Совершаемые во время игры реальные действия, часто требующие сложной умственной работы, специфических навыков и умений, происходят в ситуации условной реальности, осознаваемой в качестве таковой самим играющим.

Смысл игры меняется с возрастом. В раннем возрасте игра - это способ исследования реальности, когда дети предпочитают играть со взрослыми. В дошкольном возрасте в контексте игры большое значение приобретает роль, которую берет на себя ребенок, смысл игры концентрируется вокруг этой роли. В каждом возрасте изучается социальное содержание игры, связанное с общением, нормами и правилами человеческих отношений.

Структура игровой деятельности состоит из следующих компонентов: сюжет и содержание игры, действия в игре, воображаемая ситуация, роль, которую играет ребенок, и правила, которые ролью диктуются. По мнению Д. Б. Эльконина, роль - центральный компонент игры и одновременно ее структурная единица, которая объединяет в себе правила, нормы и способы поведения людей в различных ситуациях, а также игровые отношения.

Значение сюжетно-ролевой игры для приобретения навыков поведения в мире и для социализации в детском возрасте неоспоримо, однако в психологии она используется не только в помощи детям. Поведение и коммуникативные навыки взрослых людей зачастую корректируются через сюжетно-ролевые игры. Когда человек скрывается под маской игрового персонажа, ему легче действовать без оглядки на свой реальный социальный статус, не ограничивая своего поведения рамками отведенной ему роли в обычной жизни.

В современной психокоррекции взрослых людей игра используется в групповой психотерапии и социально-психологическом тренинге. Игра

способствует сближению между участниками группы, снимает тревогу, страх перед окружающими, снижает стресс по поводу социально значимых последствий деятельности и позволяет проверить себя в различных ситуациях общения, повышая уровень коммуникативных навыков.

По мнению Ю.Н. Емельянова, в условиях сюжетно-ролевой игры индивида сталкивают с ситуациями, релевантными тем случаям, которые характерны для его реальной деятельности и ставят перед необходимостью изменить свои установки. Тогда создаются условия для формирования новых, более эффективных, коммуникативных навыков и стратегий [29].

В 2015 году нами было проведено пилотажное исследование возможностей сюжетно-ролевых игр в диагностике и коррекции коммуникативных стратегий взрослых. Результатом исследования стало выявление конкретных биполярных пар коммуникативных стратегий и подтверждение широких диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевой игры.

Данное исследование имело продолжение с 2018 по 2020 гг., в этот период было проведено две корпоративные сюжетно-ролевые игры и две сюжетно-ролевые игры с группами старшеклассников. В результате был составлен и уточнен список коммуникативных стратегий и относящиеся к ним признаки. Пары стратегий были представлены нами в виде биполярных шкал, где каждый полюс соответствует определенной коммуникативной стратегии в выбранной паре.

Сюжетно-ролевые игры являются одним из перспективных методов изучения коммуникативных стратегий людей, в том числе спортсменов. Осознание игроками эффективности собственных стратегий, своевременная их коррекция и соответствие амплуа игрока его коммуникативным стратегиям позволяют прогнозировать результативность спортсменов в спортивной деятельности.

ГЛАВА 3. ВЗАИМОСВЯЗЬ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ И ИГРОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ХОККЕИСТОВ

3.1. Организация исследования

В 2015 году нами было проведено исследование, направленное на выяснение диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевых игр. Результатом исследования стало выявление конкретных биполярных пар коммуникативных стратегий и подтверждение широких диагностических и коррекционных возможностей сюжетно-ролевой игры.

Понятие коммуникативных стратегий было разработано в менеджменте для сплочения команд и не было применено в спортивной сфере ранее, что приводит нас к проблеме адаптации этого понятия к психологии спорта. Таким образом, наше исследование носит поисковый характер.

На наш взгляд, коммуникативные стратегии имеют особое значение для результативности в различных видах деятельности, в том числе спортивной, особенно в командных видах спорта. На результативность спортсменов в командных видах спорта особенно влияет слаженность команды, то есть коммуникативный фактор. В данном ключе коммуникативные стратегии спортсменов заслуживают особого внимания.

Присущие спортсменам в жизни коммуникативные стратегии могут помогать или мешать достижению результатов. Зная о коммуникативных стратегиях спортсмена, мы можем использовать эти данные для распределения амплуа между игроками и прогнозирования результативности спортивной деятельности.

Мы считаем, что сюжетно-ролевые игры являются одним из перспективных методов изучения коммуникативных стратегий людей, в том числе спортсменов, так как в игре моделируются коммуникативные

ситуации, аналогичные тем, что характерны для реальной деятельности участников.

Гипотеза исследования: соответствие реального коммуникативного профиля игрока желательному коммуникативному профилю ампула в спорте повышает результативность игрока.

Подгипотеза: в условиях реальной игры на поле хоккеисты проявляют те же коммуникативные стратегии, что и в искусственной ситуации сюжетно-ролевой игры.

Объект – коммуникативная стратегия в связи с результативностью.

Предмет – коммуникативная сфера.

Цель работы: выявить взаимосвязь коммуникативных стратегий хоккеистов с их результативностью.

Задачи:

1. выявить индивидуальные особенности коммуникации хоккеистов посредством тестов-опросников;
2. выявить коммуникативные стратегии хоккеистов в наблюдении за сюжетно-ролевой игрой;
3. посредством наблюдения за хоккейными играми выявить коммуникативные стратегии, используемые хоккеистами на поле;
4. выявить взаимосвязь особенностей коммуникации и коммуникативных стратегий хоккеистов;
5. выявить взаимосвязь коммуникативных стратегий, используемых хоккеистами на поле и в сюжетно-ролевой игре;
6. выяснить влияние коммуникативных стратегий, присущих хоккеистам, на их результативность в спортивной деятельности;
6. создать желательный коммуникативный профиль для каждого хоккейного ампула и индивидуальные коммуникативные профили для каждого игрока;

7. сравнить желательный коммуникативный профиль и индивидуальные коммуникативные профили спортсменов для составления рекомендаций о повышении результативности.

Исследование проводилось в 2018-2020 годах на базе Хоккейного Клуба «Автомобилист». Выборку составили 35 игроков молодежной сборной в возрасте от 14 до 22 лет.

В качестве основного метода исследования использовано наблюдение за разработанной нами сюжетно-ролевой игрой «Три богатыря» и наблюдение за хоккейными играми посредством видеозаписей. Дополнительным методом стали тесты-опросники: «Уровень субъективного контроля», «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко, «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко.

Первый этап исследования включал изучение и анализ источников литературы по коммуникативным стратегиям, а также изучение возможностей сюжетно-ролевой игры для диагностики и коррекции коммуникативных стратегий взрослых. На первом этапе исследования было проведено две сюжетно-ролевые игры на базе группы компаний «Арамилский привоз» и ООО «СУ-22» и две сюжетно-ролевые игры на базе 11-х классов МАОУ СОШ №200 и НОУ СОШ «Гелиос». Выборку составили 97 человек. Результат первого этапа исследования отражен в статье ВАК «Исследование коммуникативных стратегий персонала в ситуации ролевой игры». Общую выборку исследования вместе с первым этапом составили 132 человека.

В результате первого этапа был составлен и уточнен список коммуникативных стратегий и относящиеся к ним признаки. Разработана схема наблюдения. Пары стратегий были представлены нами в виде биполярных шкал, где каждый полюс соответствует определенной коммуникативной стратегии в выбранной паре.

На втором этапе проводилась диагностика коммуникативных стратегий хоккеистов во время наблюдения за сюжетно-ролевой игрой «Три богатыря». Коммуникативные особенности спортсменов были изучены с помощью субъективных тестов, таких как «Уровень субъективного контроля», «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко и «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко. Полученные с помощью тестов и игры данные были статистически обработаны, результатом стали корреляционные таблицы.

На третьем этапе проводилось наблюдение за игровым поведением хоккеистов на основе видеозаписей хоккейных игр. По данным наблюдения были выделены стратегии, характерные для хоккеистов на поле, после чего полученные данные были соотнесены с коммуникативными стратегиями хоккеистов, выделенными на этапе сюжетно-ролевой игры. На данном этапе проводился корреляционный анализ стратегий хоккеистов на поле и их коммуникативных стратегий, выделенных в процессе наблюдения за сюжетно-ролевой игрой.

На четвертом этапе была рассмотрена результативность хоккеистов и проведен ее анализ относительно используемых ими стратегий. На данном этапе были разработаны эталонные характеристики для каждого хоккейного ампула, составлены коммуникативные профили игроков и даны рекомендации по повышению их результативности.

В качестве методов статистической обработки данных были использованы критерий Шапиро-Уилка и коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Обработка результатов была произведена в лицензионных программах «Statistica» 6.0 (УрФУ), SPSS и программе Microsoft Excel.

3.2. Методы и методики

В качестве основного метода исследования выбрано наблюдение за разработанной нами сюжетно-ролевой игрой «Три богатыря». Для игры были описаны психологические характеристики 35 персонажей (ролей), их ресурсы, а также индивидуальные и групповые цели (прил. Д). В сюжет игры были заложены разные коммуникативные ситуации, в том числе учтена возможность творческой активности, когда участник может действовать свободно. Также был разработан свод правил игры, которым игроки должны были следовать (см. прил. Б). Спецификой игры являлось то, что участники не знали, какие роли достались другим игрокам, что усложнило достижение целей и сориентировало на творчество, интуицию и смекалку в вопросах коммуникации с участниками (см. прил. В).

В качестве дополнительных методик исследования коммуникативных особенностей спортсменов были выбраны тесты «Уровень субъективного контроля», «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко, «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко.

1. Уровень субъективного контроля

В исследованиях Т. В. Огородовой, В. и Б. Токаревой было выявлено, что одним из важных аспектов психологии личности спортсмена является локус контроля. Локус контроля - это качество, которое характеризует склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам, обстоятельствам и другим людям либо собственным способностям, усилиям и действиям.

От локуса контроля спортсмена зависит эффективность самоанализа его результатов в спортивной деятельности (на тренировках и соревнованиях). Объективный взгляд на успехи и неудачи, а также своевременная коррекция техники и тактики во многом зависят от локуса контроля, так как это уровень принятия ответственности за свои результаты.

Важно отметить, что принятие ответственности проявляется не только в ситуациях «последствия», но и как антиципация результата. Сознательная организация и саморегуляция человеком своего поведения, направленная на преодоление трудностей при достижении поставленных целей, является важнейшей характеристикой личности, необходимой в реализации задач спортивной деятельности [49].

Одной из рассматриваемых в нашем исследовании пар коммуникативных стратегий является биполярная шкала «Локус контроля», где выделяется две стратегии: экстернальная и интернальная.

Методика «Уровень субъективного контроля» (УСК) - это модифицированный вариант опросника психолога Дж. Роттера. С помощью данного теста можно определить уровень субъективного контроля человека над различными ситуациями, то есть оценить степень его ответственности за свои поступки и свою жизнь в целом.

Люди различаются по тому, чем они объясняют причины значимых для них событий и где локализуют контроль над этими событиями. Возможны два типа такой локализации: экстернальный (внешний локус контроля) и интернальный (внутренний локус контроля). Экстернальный тип проявляется у людей, которые уверены, что происходящее с ними является результатом действия каких-либо внешних причин (обстоятельств, других людей и т. д.). Свое влияние на события такие люди считают незначительным или вовсе отрицают. Люди с интернальным локусом контроля интерпретируют значимые события как результат своих собственных усилий.

Рассматривая два полюса локуса контроля, необходимо отметить, что для каждого человека характерен свой уровень субъективного контроля над значимыми ситуациями. Локус контроля конкретного человека универсален по отношению к разным событиям, с которыми он сталкивается, это распространяется и на удачу, и на поражения.

Люди с экстернальным локусом контроля отличаются конформным и уступчивым поведением. Они предпочитают работать в группе, чаще

пассивны, тревожны и не уверены в себе. Люди с интернальным локусом проявляют активность, независимость, самостоятельность в работе. Они больше уверены в себе и терпимы к другим людям, имеют более высокую самооценку. Таким образом, степень интернальности каждого человека связана с его отношением к своему развитию и личностному росту.

Опросник УСК состоит из 44 предложений-утверждений, касающихся экстернальности-интернальности в различных отношениях. Опросник содержит семь шкал:

- 1) общая интернальность;
- 2) интернальность здоровья;
- 3) интернальность в производственных отношениях;
- 4) интернальность в межличностных отношениях;
- 5) интернальность в семейных отношениях;
- 6) интернальность по отношению к неудачам;
- 7) интернальность по отношению к достижениям.

2. «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов в деловом и межличностном общении» В. В. Бойко

Модель личности спортсмена состоит из шести основных компонентов, показывающих основные направления исследования его личности: поведенческого, мотивационного, интеллектуального, эмоционально-волевого, коммуникативного и гендерного.

Саморегуляция и самоконтроль спортивной деятельности становятся возможными благодаря эмоциональному компоненту, который включает в себя следующие характеристики:

- 1) эмоциональная устойчивость;
- 2) психическая саморегуляция;
- 3) волевые качества.

В спортивной деятельности человек испытывает эмоции широко спектра: от стенических, то есть положительных, которые вдохновляют и побуждают на дальнейшую деятельность, до отрицательных, которые

дестабилизируют состояние и деятельность спортсмена. Эмоциональный компонент, а конкретно эмоциональную устойчивость развивать необходимо потому, что эмоциональная сфера имеет влияние на результат. Л. К. Серова отмечает, что эмоциональную устойчивость можно воспитывать как пассивными, так и активными методами.

Эмоции также имеют большое значение для построения коммуникации. Различные эмоциональные реакции могут способствовать сплочению спортивной команды и повышению результативности игроков, что может привести команду к высоким результатам, но также эмоциональные реакции могут влиять на общение и сплочение в негативном ключе, что, в свою очередь, мешает достигать результатов.

Одной из рассматриваемых в нашем исследовании пар коммуникативных стратегий является шкала «Эмоциональность», где выделяется два полюса: эмоциональная и рациональная стратегии.

Методика «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов в деловом и межличностном общении», разработанная В. В. Бойко, помогает определить причины, мешающие установлению эмоциональных контактов с партнерами, позволяет найти эмоциональные проблемы в повседневном общении.

Среди эмоциональных барьеров В.В. Бойко выделяет пять подгрупп, они же – шкалы теста: неумение управлять эмоциями; неадекватное проявление эмоций; неразвитость эмоций; доминирование негативных эмоций; нежелание сблизиться с людьми на эмоциональной основе. Тест состоит из 25 вопросов, в результате интерпретации которых можно выделить пять уровней эмоциональной эффективности в коммуникации.

3. «Диагностика типа коммуникативной установки» В. В. Бойко

По Д. Узнадзе, установка – это предрасположенность субъекта к восприятию будущих событий и к действиям в определенном направлении. Этот феномен обеспечивает устойчивый характер протекания соответствующей деятельности, служит основой целесообразной

избирательной активности человека. Речь идет именно о готовности к предстоящему действию, то есть о том периоде, который предшествует непосредственно деятельности.

Коммуникативная установка выступает одним из социально-психологических аспектов процесса общения, исследование которого позволит лучше понять закономерности коммуникативного поведения человека, особенности их коммуникативных стратегий и будет способствовать тому, чтобы личность управляла собственным поведением в межличностном общении.

Коммуникативная установка – это активность определенной направленности в процессе коммуникации, соединяющая в систему элементы ситуации общения с прошлым опытом человека, инициируя при этом определенный ход рассуждения и действий.

Коммуникативные установки могут помогать и вредить общению, в том числе в команде спортсменов. Тип коммуникативной установки может пролить свет на возможности коррекции имеющихся у спортсменов коммуникативных стратегий.

Методика «Диагностика типа коммуникативной установки» В. В. Бойко предназначена для выявления негативных коммуникативных установок человека в отношении других людей. Текст опросника состоит из 25 вопросов. Тест содержит следующие пять шкал, названные по типам выявляемых негативных установок:

- 1) завуалированная жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них;
 - 2) открытая жестокость в отношениях к людям;
 - 3) брюзжание, т. е. склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами;
 - 4) обоснованный негативизм в суждениях о людях;
 - 5) негативный личный опыт общения с окружающими.
4. «Диагностика общей коммуникативной толерантности» В. В. Бойко

Одним из важных феноменологических проявлений коммуникативной компетентности личности, на наш взгляд, является коммуникативная толерантность. Толерантность характеризует отношение личности к другим людям и отражает степень терпимости к неприятным или неприемлемым психическим состояниям, качествам и поступкам партнеров по взаимодействию.

Коммуникативная толерантность – это отношение личности к людям, показывающее степень переносимости неприятных или неприемлемых, по ее мнению, психических состояний, качеств и поступков партнеров по общению.

Механизмами коммуникативной толерантности являются способность индивида к торможению негативных реакций; способность адекватно оценивать значимость ситуации и переоценивать ее с учетом точки зрения партнера. Эти механизмы отражены в выделенных нами для исследования коммуникативных стратегиях.

Методика диагностики общей коммуникативной толерантности, предложенная В. В. Бойко позволяет диагностировать толерантные и интолерантные установки личности, проявляющиеся в процессе общения. По В. В. Бойко, коммуникативная толерантность (толерантность в общении) подразделяется на ситуативную, типологическую, профессиональную и общую.

Уровень ситуативной толерантности определяется отношением человека к конкретному партнеру по общению, уровень типологической толерантности - отношением к собирательному типу или группе людей (представителям какой-либо профессии или расы). Профессиональная коммуникативная толерантность проявляется в рабочей обстановке, во взаимодействии с теми людьми, с которыми приходится иметь дело по роду деятельности – в случае нашего исследования такой группой являются спортсмены. Общая коммуникативная толерантность складывается на основе жизненного опыта, черт характера, нравственных принципов и в

значительной мере предопределяет другие формы коммуникативной толерантности.

Текст опросника состоит из 45 вопросов и содержит следующие 9 шкал.

1. Непринятие или понимание чужой индивидуальности;
2. Использование себя как эталона при оценке других людей;
3. Категоричность или консерватизм в оценках других людей;
4. Неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства;
5. Стремление перевоспитать партнера по общению;
6. Стремление подогнать других людей под себя;
7. Неумение прощать другим людям ошибки;
8. Нетерпимость к дискомфортным состояниям партнеров по общению;
9. Неумение приспосабливаться к другим участникам общения.

3.3. Анализ и интерпретация результатов исследования

Первый этап исследования включал изучение возможностей сюжетно-ролевой коммуникативной игры для диагностики и коррекции коммуникативных стратегий взрослых. На данном этапе было проведено четыре сюжетно-ролевые игры на группах старшеклассников и взрослых, на основе которых были выделены конкретные биполярные пары коммуникативных стратегий и присущие им признаки (табл. № 2)

Таблица 2

Коммуникативные стратегии

Коммуникативная стратегия		Признаки
	Экстернальная	1. Приписывание результатов деятельности внешним факторам. 2. Жалобы.

По локусу контроля		3. Частые просьбы о совете, помощи.
	Интернальная	1. Приписывание результатов деятельности внутренним факторам. 2. Виденье связи между своими действиями и тем, что происходит. 3. Действия с опорой на собственные качества, умения, усилия
По креативности	Репродуктивная	1. Возможность действовать только по предписанным целям. 2. Неумение занять себя самостоятельно.
	Продуктивная	1. Выдумывание новых способов коммуникации. 2. Не ограничиваются поставленными целями.
По эмоциональному компоненту	Эмоциональная	1. Опираются на эмоции. 2. Говорят, что от испортившегося настроения хуже с деятельностью. 3. Ориентируются на то, нравится им другой человек или нет.
	Рациональная	1. Опора на рассудок, много рассуждают.
По уровню открытости	Стратегия правды	1. Четкое соблюдение правил. 2. В коммуникации могут недоговаривать что-то, но старается быть честным.
	Стратегия лжи	1. Намеренно искажают информацию для достижения своих целей или ради удовольствия
По связи между размышлением и действием	Рефлексивная	1. Долгое наблюдение. 2. Размышления перед действиями. 3. Перечитывание правил.
	Проактивная	1. Включаются в игру сразу. 2. Со всеми общаются. 3. Не задумываются о действиях, просто делают.

Пары стратегий были представлены нами в виде биполярных шкал, где каждый полюс соответствует определенной коммуникативной стратегии в выбранной паре.

На втором этапе проводилась диагностика коммуникативных стратегий хоккеистов посредством наблюдения за сюжетно-ролевой игрой «Три богатыря».

Сюжет игры включал в себя необходимость проявления коммуникативных стратегий в различных моделирующих ситуациях: конкуренция и кооперация, реализация личных и групповых целей, умение

расставлять приоритеты и достигать нескольких целей одновременно, способность к планомерности и умение действовать в ситуации неопределенности.

За счет неординарных целей и отсутствия четкого алгоритма их достижения у игроков стимулировалось продуктивное мышление: креативность и нестандартность в нахождении нетипичных ходов решения проблемных ситуаций. После игры участниками заполнялся лист самооценки, включающий оценку по факторам результативности и удовлетворенности игрой.

По данным наблюдения, большинство участников в процессе игры показали себя как проактивные, использующие эмоциональную стратегию, придерживающиеся правил. 81% игроков показали ярко выраженную интернальную коммуникативную стратегию, остальные – умеренно интернальную (11%) или экстернальную (8%). Многие хоккеисты продуктивны (76%), остальные используют репродуктивную коммуникативную стратегию (34%).

После игры участникам была выдана анкета для самооценки результативности и удовольствия в игре. Средний балл результативности по всем участникам игры – 8,6, удовольствия – 9,2. Также хоккеисты оценивали то, как проявились их командные навыки, средний балл по шкале «командность» составил 8 баллов.

По полученным из наблюдения и листа самооценки данным, можно сделать вывод, что используемые коммуникативные стратегии влияют на уровень эффективности и удовольствия от игры в целом и приводят к определенной игровой стратегии. Высокорезультативные и довольные участники чаще всего применяли в игре проактивную стратегию, были интернальны и продуктивны.

Высокорезультативные и недовольные игроки были репродуктивны и рациональны. Низкорезультативные и недовольные участники в большинстве

своим использовали экстернальную и рефлексивную стратегии, были честны и старались действовать по шаблону.

Коммуникативные особенности спортсменов были исследованы с помощью тестов-опросников, таких как «Уровень субъективного контроля», «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко и «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко

Полученные с помощью тестов и сюжетно-ролевой игры данные были статистически обработаны, результатом стали корреляционные таблицы. Для выбора коэффициента корреляции была произведена проверка распределений на нормальность с помощью критерия Шапиро-Уилка (прил. Е).

Интерпретируя полученные результаты, можно сделать вывод, что большинство распределений не является нормальным. При наличии хотя бы одной выборки с распределением, не соответствующим нормальному, рекомендовано использование непараметрических критериев. Исходя из этого, в дальнейшем для исследования взаимосвязи был выбран ранговый коэффициент корреляции Спирмена.

Корреляционный анализ субъективных тестов и коммуникативных стратегий хоккеистов в сюжетно-ролевой позволил сделать следующие заключения.

Как видно из таблицы 3, выявлены корреляции между шкалой «интернальность здоровья» теста «Уровень субъективного контроля» и стратегиями, выделенными по основанию «связь между мышлением и действием». Положительная корреляция позволяет сделать вывод, что интернальный локус контроля в сфере собственного здоровья у хоккеистов имеет взаимосвязь с проактивной коммуникативной стратегией. В качестве обоснования такой взаимосвязи можно предположить, что в процессе спортивной деятельности хоккеисты рискуют получить травмы, которые могут помешать им выйти на поле или вообще выбыть из спорта, поэтому

проактивные спортсмены, осознавая свою ответственность за собственное здоровье, предпринимают различные действия профилактического или медицинского характера.

Также положительные корреляции есть между шкалой теста УСК «общая интернальность» и коммуникативными стратегиями, выделенными по основанию «локус контроля»: хоккеисты с общим интернальным локусом контроля придерживаются интернальной коммуникативной стратегии.

Таблица 3

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для методики «Уровень субъективного контроля» и коммуникативных стратегий (n = 35)

УСК	1	2	3	4	5
Ио	0,61*	0,32	-0,09	-0,62	0,3
Ид	0,09	0,32	-0,08	-0,31	0,32
Ин	0,32	0,3	-0,06	-0,3	0,31
Ис	-0,05	0,29	-0,01	-0,32	0,25
Ип	0,06	0,18	-0,32	-0,3	0,3
Им	0,31	0,05	0,03	-0,28	-0,02
Из	0,3	0,31	0,17	-0,32	0,64*

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 – по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

Шкалы опросника УСК: Ио – общая интернальность; Ид – интернальность достижений; Ин – интернальность неудач; Ис – интернальность в семейных отношениях; Ип – интернальность в производственных отношениях; Им – интернальность в межличностных отношениях; Из – интернальность здоровья.

* - значимый уровень корреляции

По шкалам теста-опросника «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов в деловом и межличностном общении» В. В. Бойко корреляций с наблюдаемыми в процессе сюжетно-ролевой игры коммуникативными стратегиями обнаружено не было (табл. № 4). Можно

предположить, что помехи в установлении эмоциональных контактов в спортивной и игровой деятельности не влияют на выбор хоккеистами молодежной команды коммуникативных стратегий.

Таблица 4

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для методики «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» и коммуникативных стратегий в сюжетно-ролевой игре (n = 35)

Шкалы теста В. В. Бойко	1	2	3	4	5
ЭП	-0,31	-0,32	0,32	0,04	-0,19
НУЭ	-0,3	0,02	0,3	0,06	-0,31
НПЭ	-0,32	-0,03	0,01	-0,23	-0,15
НЭ	-0,08	-0,32	0,25	-0,32	-0,11
ДНЭ	0,01	-0,01	0,3	-0,1	0,15
НСЛ	-0,23	-0,3	0,16	0,32	-0,31

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 – по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

Шкалы теста В. В. Бойко: ЭП – эмоциональные помехи в общении; НУЭ – неумение управлять эмоциями; НПЭ – неадекватное проявление эмоций; НЭ – неразвитость эмоций; ДНЭ – доминирование негативных эмоций; НСЛ – нежелание сблизиться с людьми.

Как видно из таблицы 5, выявлены корреляции между шкалой «общий уровень негативных установок» теста «Диагностика типа коммуникативной установки» и коммуникативными стратегиями, выделенными по

эмоциональному компоненту. Положительная корреляция позволяет сделать вывод, что хоккеисты с высоким уровнем негативных установок используют рациональную коммуникативную стратегию. Рациональная коммуникативная стратегия характеризуется тем, что применяющий ее человек опирается на рассудок и факты. Можно предположить, что наличие негативных установок, то есть предвосхищения возможного негативного исхода действий, ведет к потребности больше рассуждать, а не действовать на эмоциях.

Также положительные корреляции есть между шкалой теста В. В. Бойко «Завуалированная жестокость» и коммуникативными стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Данные позволяют сделать вывод, что хоккеисты, использующие рациональную коммуникативную стратегию, склонны к завуалированной жестокости. Опора на рассудок, а не на эмоции не позволяют спортсменам открыто проявлять жестокость.

Выявлены корреляции между шкалой «Открытая жестокость» и коммуникативными стратегиями по основанию «уровень открытости». Отрицательная корреляция позволяет сделать вывод, что склонные к открытой жестокости хоккеисты используют стратегию правды. Хоккеисты, не склонные скрывать что-либо или обманывать других ради собственной выгоды или сохранения собственного благополучия, проявляют открыто в том числе жестокость (табл. № 5).

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для методики «Диагностика типа коммуникативной установки» и коммуникативных стратегий в сюжетно-ролевой игре (n = 35)

Диагностика типа коммуникативной установки	1	2	3	4	5
ОУ	0,01	0,09	0,67*	-0,31	-0,21
ЗЖ	0,12	0,27	0,72*	-0,28	-0,12
ОЖ	-0,11	0,03	0,32	-0,67*	-0,3
ОН	0,14	-0,01	0,3	-0,13	-0,16
Б	-0,15	-0,01	0,32	-0,3	-0,31
НЛО	-0,11	-0,12	0,06	-0,3	-0,15

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 – по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

Шкалы теста В. В. Бойко: ОУ – общий уровень негативной установки; ЗЖ – завуалированная жестокость; ОЖ – открытая жестокость; ОН – обоснованный негативизм; Б – брюзжание; НЛО – негативный личный опыт.

* - значимый уровень корреляции

Как видно из таблицы 6, выявлены корреляции между шкалами «Неумение скрывать неприятные чувства», «Неумение прощать другому ошибки» теста «Диагностика типа коммуникативной установки» и коммуникативными стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Шкала «Неумение скрывать неприятные чувства» показала отрицательную корреляцию с указанными стратегиями. Таким образом, хоккеисты с эмоциональной коммуникативной стратегией не склонны скрывать от других неприятные чувства.

Эмоциональная стратегия характеризуется тем, что использующий ее человек опирается на эмоции, настроения и чувства, которые являются для

него ориентиром в деятельности, могут повышать или снижать результативность. Спортсмены с преобладанием этой стратегии свободно выражают негатив.

Шкала «Неумение прощать другому ошибки» показала положительную корреляцию со стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Таким образом, чем больше спортсмены склонны прощать другим ошибки, тем сильнее их склонность к использованию рациональной коммуникативной стратегии.

Также выявлена отрицательная корреляция между шкалой теста В. В. Бойко «Неумение прощать другому ошибки» и коммуникативными стратегиями, выявленными по локусу контроля. Данные позволяют сделать вывод, что хоккеисты с экстернальной коммуникативной стратегией не склонны прощать другим ошибки (табл. № 6).

Таблица 6

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для методики «Диагностика коммуникативной толерантности» и коммуникативных стратегий в сюжетно-ролевой игре (n = 35)

Диагностика коммуникативной толерантности	1	2	3	4	5
НЧИ	-0,04	-0,12	0,31	-0,24	-0,14
ИСЭ	0,01	-0,07	-0,23	0,13	-0,03
КОД	0,06	-0,23	0,12	0,11	-0,08
НСН	0,27	0,16	-0,36*	-0,32	0,26
СПП	-0,25	0,19	-0,15	-0,29	0,19
СПД	-0,21	0,21	-0,18	0,12	0,2

НПО	-0,35*	-0,24	0,33*	0,06	-0,31
НКС	0,11	-0,1	-0,31	-0,23	-0,01
НПД	0,17	-0,13	-0,28	-0,01	-0,07

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 - по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

Шкалы теста В. В. Бойко: НЧИ – неприятие чужой индивидуальности; ИСЭ – использование себя как эталона при оценке других; КОД – категоричность в оценке других; НСН – неумение скрывать неприятные чувства; СПП – стремление перевоспитать партнера по общению; СПД – стремление подогнать других под себя; НПО – неумение прощать другому ошибки.

* - значимый уровень корреляции

На третьем этапе проводилось наблюдение за игровым поведением хоккеистов на основе видеозаписей хоккейных игр. Было просмотрено 26 видеозаписей матчей. По данным наблюдения были выделены стратегии, характерные для хоккеистов на поле, после чего полученные данные были соотнесены с коммуникативными стратегиями хоккеистов, выделенными на этапе сюжетно-ролевой игры.

Большинство игроков на поле проактивны, используют эмоциональную стратегию, придерживаются правил. 84% игроков показывают ярко выраженную интернальность, остальные – умеренно интернальны (9%) или экстернальны (7%). Многие продуктивны (70%), остальные используют репродуктивную коммуникативную стратегию.

На данном этапе проводился корреляционный анализ стратегий хоккеистов на поле и их коммуникативных стратегий, выделенных в наблюдении за сюжетно-ролевой игрой. По данным корреляционного анализа можно сделать вывод, что имеется взаимосвязь между коммуникативными стратегиями хоккеистов в сюжетно-ролевой игре и их коммуникативными стратегиями на поле (табл. № 7).

Таким образом, как хоккеисты ведут себя в жизни в отношении коммуникаций с другими людьми, такие же стратегии они используют и в спортивной деятельности. Это позволяет предположить, что коммуникативные стратегии играют большую роль для результативности каждого отдельного спортсмена и для команды в целом. Если коммуникативная стратегия, присущая хоккеисту в жизни и продиагностированная посредством сюжетно-ролевой игры, подходит для амплуа, в котором игрок выступает на поле, его результативность может быть выше.

Таблица 7

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для коммуникативных стратегий в игре на поле и коммуникативных стратегий в сюжетно-ролевой игре (n = 35)

1	2	3	4	5
0,8*	0,79*	0,82*	-0,84*	0,76*

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 - по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

* - значимый уровень корреляции

На четвертом этапе была рассмотрена результативность хоккеистов (коэффициент полезности - для защитников и нападающих, коэффициент надежности – для вратарей) и проведен корреляционный анализ указанных коэффициентов и стратегий хоккеистов, которые используются ими как в сюжетно-ролевой игре, так и во время хоккейных матчей.

Как видно из таблицы 8, есть взаимосвязь между результативностью спортсменов и такими используемыми в хоккейной игре стратегиями как интернальная, продуктивная, проактивная и стратегия правды

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена для коммуникативных стратегий, используемых на поле, и результативности в спортивной деятельности (n = 35)

	1	2	3	4	5
Коэффициент полезности	0,77*	0,71*	0,32	-0,67*	0,82*

Примечание:

Коммуникативные шкалы: 1 – по локусу контроля: экстернальная-интернальная; 2 – по креативности: репродуктивная-продуктивная; 3 – по эмоциональности – эмоциональная-рациональная; 4 – по уровню открытости: ложь-правда; 5 - по связи с мышлением: рефлексивная-проактивная.

* - значимый уровень корреляции

По полученным данным, можно сделать вывод, что для того, чтобы повысить результативность в спортивной деятельности, хоккеистам в целом необходимо быть проактивными, то есть действовать вместо того, чтобы размышлять, придерживаться стратегии правды – учитывать хоккейные правила при выборе действия. Также игроки должны быть способны осознать собственные удачные ходы и ошибки и брать ответственность за свои действия, то есть использовать интернальную стратегию. Результативной будет являться продуктивная стратегия, а именно выбор активности в рамках техники и тактики, но не по шаблону: хоккеисты должны уметь ориентироваться на поле по складывающейся ситуации.

По параметрам, выделенным в процессе просмотра видеозаписей хоккейных игр, по данным о необходимых для каждого конкретного хоккейного амплуа психологических характеристиках, а также в связи с корреляционным анализом результативности игроков и их стратегий в сюжетно-ролевой игре и на поле, мы разработали желательный коммуникативный профиль для каждого амплуа: нападающего, защитника и вратаря.

Также нами был составлен реальный коммуникативный профиль для каждого игрока молодежной команды. Желательный профиль по амплу и индивидуальные профили игроков были соотнесены друг с другом с учетом результативности. Далее в таблицах 9-17 представлены желательные для амплу профили и примеры реальных профилей для результативных и нерезультативных игроков, выступающих в данных амплуа.

Как видно из таблицы 9, хоккеистам, играющим в защите, необходимо опираться на себя, чтобы не пропустить шайбу, и быстро реагировать действием на события – быть интернальными и проактивными.

Таблица 9

**Желательный коммуникативный профиль для хоккеистов,
выступающих в амплуа защитников**

Игровое амплуа	защитник	Желательный полюс стратегии
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	ярко выраженная интернальная
	Креативность	ярко выраженная продуктивная
	Эмоциональность	умеренно выраженная эмоциональная
	Открытость	умеренно выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	ярко выраженная проактивная

Продуктивная стратегия помогает защитникам выбирать способы защиты в каждой отдельно взятой ситуации (табл. № 9). Рассмотрим примеры индивидуальных коммуникативных профилей результативного и нерезультативного игроков.

Индивидуальный коммуникативный профиль для результативного
хоккеиста, выступающего в амплуа защитника

ФИО игрока	Даниил З.		
Игровое амплуа	Защитник	Полюс стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	10	ярко выраженная интернальная
	Креативность	9	ярко выраженная продуктивная
	Эмоциональность	4	умеренно выраженная эмоциональная
	Открытость	3	умеренно выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	10	ярко выраженная проактивная

Хоккеист Даниил З., являющийся защитником молодежной команды ХК «Автомобилист», является результативным игроком. Его коэффициент полезности – самый высокий в числе защитников данной команды и равен 0,53. Как видно из таблицы, реальный коммуникативный профиль игрока полностью соответствует желательному: включает те же стратегии в необходимой степени выраженности (табл. № 10).

Профиль защитника Валерия С. соответствует желательному профилю амплуа только по стратегиям, выделенным на основании связи с размышлением или действием и с открытостью (табл. № 11). Хоккеист проактивен и не нарушает правил, но остальные стратегии, используемые им как в сюжетно-ролевой игре, так и на поле, противоположны желательным. Данный игрок в команде имеет наименьший коэффициент полезности среди защитников – 0,04 и является нерезультативным игроком.

Индивидуальный коммуникативный профиль для нерезультативного
хоккеиста, выступающего в амплу защитника

ФИО игрока	Валерий С.		
Игровое амплу	Защитник	Полюс стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	3	умеренно выраженная экстернальная
	Креативность	2	ярко выраженная репродуктивная
	Эмоциональность	2	ярко выраженная эмоциональная
	Открытость	3	умеренно выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	9	ярко выраженная проактивная

Для хоккеистов, выступающих в нападении, необходим высокий уровень таких коммуникативных стратегий как проактивная, продуктивная, эмоциональная, стратегия правды и умеренный уровень интернальности (табл. № 12). Нападающие – активные игроки, которые должны быстро действовать, видя шайбу. Действовать им часто помогают эмоции. Они всегда работают сообща, держат друг друга в поле зрения и выбирают игровую стратегию по расположению и движению соперников.

Желательный коммуникативный профиль для хоккеистов,
выступающих в амплу нападающих

Игровое амплу	нападающий	Желательный полюс стратегии
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	умеренно выраженная интернальная
	Креативность	ярко выраженная продуктивная
	Эмоциональность	ярко выраженная эмоциональная
	Открытость	ярко выраженная стратегия правды
	Размышление/действие	ярко выраженная проактивная

Как видно из таблицы 13, для Владислава Б. характерны все стратегии, преобладание которых желательно для хоккеиста, играющего в нападении. Этот игрок является самым результативным нападающим в команде, его коэффициент полезности равен 1,04.

Валерий В. не является результативным нападающим, его коэффициент полезности равен 0,07. Как видно из таблицы 14, хоккеисту присущи умеренно выраженная экстернальная и репродуктивная стратегии. У игрока низкий балл по шкале открытости, что соответствует стратегии лжи. Хоккеист нарушает правила игры.

Таблица 13

Индивидуальный коммуникативный профиль для результативного
хоккеиста, выступающего в амплуа нападающего

ФИО игрока	Владислав Б.		
Игровое амплуа	Нападающий	Полюс стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	8	умеренно выраженная интернальная
	Креативность	9	ярко выраженная продуктивная
	Эмоциональность	2	ярко выраженная эмоциональная
	Открытость	1	ярко выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	10	ярко выраженная проактивная

Проактивная коммуникативная стратегия у нерезультативного защитника выражена умеренно, что не является достаточным для нападающего. Ярко выраженная экстернальность говорит о том, что респондент не несет ответственность за свои поступки, в том числе на поле, он полагается на других нападающих, что в связи с лишь умеренной проактивной стратегией не приводит к результативности (табл. № 14).

Индивидуальный коммуникативный профиль для нерезультативного
хоккеиста, выступающего в амплу нападающего

ФИО игрока	Валерий В.		
Игровое амплуа	Нападающий	Полос стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	3	Умеренно выраженная экстернальность
	Креативность	2	Ярко выраженная репродуктивная
	Эмоциональность	4	Слабо выраженная эмоциональная
	Открытость	9	Ярко выраженная стратегия лжи
	Размышление/ действие	8	Умеренная проактивная

Для хоккеистов, выступающих в амплу вратаря, необходима проактивная стратегия: когда игрок видит летящую шайбу, ему нужно действовать сразу, так как шайба движется с большой скоростью, и есть риск пропустить ее или получить травму. Умеренная рациональная стратегия помогает вратарям концентрироваться на происходящем и ждать. Высокая рациональность может помешать действовать в ответственный момент, а эмоциональность отвлекает внимание. Ярко выраженная интернальность необходима вратарям, так как вратарь в воротах один, он может полагаться только на себя, если защита уже пропустила шайбу: все зависит от отработанности его техники. Умеренно выраженная продуктивная стратегия помогает вратарям выбирать расстояние, на которое они отходят от ворот в той или иной ситуации, рассчитывать следующий ход соперника, но при этом помнить об амплу и придерживаться тактических ходов (табл. № 15).

Таблица 15

**Желательный коммуникативный профиль для хоккеистов,
выступающих в амплуа вратарей**

Игровое амплуа	Вратарь	Желательный полюс стратегии
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	ярко выраженная интернальная
	Креативность	умеренно выраженная продуктивная
	Эмоциональность	умеренно выраженная рациональная
	Открытость	ярко выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	ярко выраженная проактивная

Самый результативный вратарь молодежной команды ХК «Автомобилист» Владимир Г. - его коэффициент надежности 2,54. Стратегии, которые данный игрок используют на поле, соответствуют желательному профилю амплуа вратаря (табл. № 16).

Таблица 16

**Индивидуальный коммуникативный профиль для результативного
хоккеиста, выступающего в амплуа вратаря**

ФИО игрока	Владимир Г.		
Игровое амплуа	Вратарь	Полюс стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	9	Ярко выраженная интернальность
	Креативность	8	Умеренно выраженная продуктивная
	Эмоциональность	8	Умеренно выраженная рациональная
	Открытость	2	Ярко выраженная стратегия правды
	Размышление/ действие	10	Ярко выраженная проактивная

Как видно из таблицы 17, для нерезультативного вратаря характерны коммуникативные стратегии, отличные от желательного профиля. Никита М. имеет самый низкий коэффициент надежности в команде, он равен 1. Хоккеист умеренно интернален, проявляет ярко выраженную эмоциональность, умеренную проактивность и умеренную репродуктивность. При этом придерживается стратегии стратегии правды.

Таблица 17

Индивидуальный коммуникативный профиль для нерезультативного хоккеиста, выступающего в амплу вратаря

ФИО игрока	Никита М.		
Игровое амплу	Вратарь	Полюс стратегии	
Коммуникативная стратегия	Локус контроля	8	Умеренно выраженная интернальность
	Креативность	3	Умеренно выраженная репродуктивная
	Эмоциональность	2	Ярко выраженная эмоциональность
	Открытость	2	Ярко выраженная стратегия правды
	Размышление/действие	8	Умеренно выраженная проактивность

Таким образом, исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что соответствие коммуникативных стратегий хоккеистов тем стратегиям, которые необходимы для успешной реализации игрового амплу, ведет к более высокой результативности игроков в спортивной деятельности.

Прогнозировать проявление тех или иных коммуникативных стратегий спортсменов на поле могут сюжетно-ролевые игры, так как, по данным нашего исследования, стратегии в ролевой и хоккейных играх у хоккеистов совпадают. Сюжетно-ролевая игра позволяет продиагностировать

коммуникативные стратегии, присущие спортсменам молодежной сборной, и на основе этого распределять их амплуа в дальнейшей спортивной карьере.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 3

В исследовании коммуникативных стратегий хоккеистов с помощью сюжетно-ролевой игры «Три богатыря» приняли участие 35 спортсменов молодежной команды Хоккейного Клуба «Автомобилист» в возрасте от 14 до 22 лет, играющих в амплуа защитников (12 человек), вратарей (5 человек) и нападающих (18 человек). Анализ стратегий проводился посредством наблюдения с помощью выделенных и уточненных нами на первом этапе исследования биполярных шкал коммуникативных стратегий.

Большинство участников в процессе игры показали себя как проактивные, использующие эмоциональную стратегию, придерживающиеся правил. 81% игроков показали ярко выраженную интернальную коммуникативную стратегию, остальные – умеренно интернальную (11%) или экстернальную (8%). Многие хоккеисты продуктивны (76%), остальные используют репродуктивную коммуникативную стратегию (34%).

Средний балл результативности по всем участникам игры, по данным самооценки, – 8,6, удовольствия – 9,2. Также хоккеисты оценивали то, как проявились их командные навыки, средний балл по шкале «командность» составил 8 баллов. Высокорезультативные и удовлетворенные участники чаще всего применяли в игре проактивную стратегию, были интернальны и продуктивны. Высокорезультативные и неудовлетворенные игроки были репродуктивны и рациональны.

Низкорезультативные и удовлетворенные участники чаще правдивы, эмоциональны, творчески подходят к решению задач. Вероятно, сочетание творческого подхода и эмоциональность обеспечивают позитивное отношение к процессу, несмотря на невысокие результаты. Низкорезультативные и неудовлетворенные участники в большинстве своем использовали экстернальную и умеренно проактивную стратегии, были честны и старались действовать по шаблону.

Дополнительным методом исследования коммуникативных особенностей спортсменов были тесты-опросники, такие как «Уровень субъективного контроля» (УСК), «Диагностика помех в установлении эмоциональных контактов» Бойко и «Диагностика типа коммуникативной установки» Бойко, «Диагностика коммуникативной толерантности» Бойко.

Корреляционный анализ субъективных тестов выявил следующие взаимосвязи.

1. Между шкалой «интернальность здоровья» теста «Уровень субъективного контроля» и стратегиями, выделенными по основанию «связь между мышлением и действием», а также по шкале «общая интернальность» (УСК) и коммуникативными стратегиями, выделенными по основанию «локус контроля».

2. Между шкалой «общий уровень негативных установок» теста «Диагностика типа коммуникативной установки» В. В. Бойко и коммуникативными стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Положительные корреляции есть между шкалой теста В. В. Бойко «Завуалированная жестокость» и коммуникативными стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Выявлены корреляции между шкалой «Открытая жестокость» и коммуникативными стратегиями по основанию «уровень открытости».

3. Между шкалами «Неумение скрывать неприятные чувства», «Неумение прощать другому ошибки» теста «Диагностика типа коммуникативной установки» и коммуникативными стратегиями, выделенными по эмоциональному компоненту. Выявлена отрицательная корреляция между шкалой теста В. В. Бойко «Неумение прощать другому ошибки» и коммуникативными стратегиями, выявленными по локусу контроля.

На следующем этапе исследования нами было просмотрено 26 видеозаписей хоккейных игр с участием команды респондентов. Посредством наблюдения были выявлены коммуникативные стратегии,

используемые спортсменами на поле. По данным корреляционного анализа, стратегии в сюжетно-ролевой игре и на поле имеют взаимосвязь. Хоккеисты используют в спортивной деятельности те же коммуникативные стратегии, что и в игре, где моделируется ситуация реального взаимодействия.

Нами были рассмотрены показатели результативности спортивной деятельности респондентов. По результатам корреляционного анализа коэффициентов полезности/надежности хоккеистов и проявляемых ими коммуникативных стратегий, результативность игроков в целом связана с проактивной, продуктивной, интернальной стратегиями и стратегией правды.

По параметрам, выделенным в процессе просмотра видеозаписей хоккейных игр, по данным о необходимых для каждого хоккейного амплуа психологических характеристиках, а также в связи с корреляционным анализом результативности игроков и их стратегий в сюжетно-ролевой игре и на поле, мы разработали желательный коммуникативный профиль для каждого амплуа: нападающего, защитника и вратаря.

Также нами был составлен реальный коммуникативный профиль для каждого игрока молодежной команды. Желательный профиль по амплуа и индивидуальные профили игроков были соотнесены друг с другом с учетом результативности. Из полученных путем сравнения профилей данных, был сделан вывод, что соответствие коммуникативных стратегий хоккеистов тем стратегиям, которые необходимы для успешной реализации игрового амплуа, ведет к более высокой результативности игроков в спортивной деятельности.

Сюжетно-ролевая игра позволяет продиагностировать коммуникативные стратегии, присущие спортсменам молодежной сборной, и на основе этого распределять их амплуа в дальнейшей спортивной карьере.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы было подтверждено, что проблема необходимости исследования новых способов диагностики и коррекции игровых стратегий спортсменов, ведущих к повышению результативности игроков, является актуальной. Изученные теоретические положения о спортивной деятельности и личности спортсменов позволили сделать вывод, что коммуникативные стратегии в сфере психологии спорта не исследуются или исследуются недостаточно.

Установлена особая роль коммуникации для результативности спортсменов, играющих в команде. Большинство авторов указывают, что налаженное общение играет значительную роль в достижении побед командой. Общение в спортивной деятельности - это связь спортсменов между собой и тренером с целью взаимного обмена информацией и эмоциями. Результаты ряда исследований дают основания полагать, что положительный эмоциональный климат, сплоченность спортивного коллектива и результативность его работы напрямую зависят друг от друга, приводя спортсменов к победам или поражениям.

При написании работы была изучена специальная литература, включающая научные статьи о психологических особенностях спортсменов, в том числе хоккеистов, выступающих в разных амплуа, о спортивной деятельности, в том числе были изучены исследования, посвященные сплоченности хоккейных команд, а также учебники по психологии спорта. Вместе с тем были изучены научные труды об общении и коммуникативных стратегиях, а также о феномене игры, структуре сюжетно-ролевой игры и ее возможностях для диагностики и коррекции коммуникативных стратегий взрослых.

В ходе работы были рассмотрены задачи, связанные с обоснованием возможности использования сюжетно-ролевых игр в изучении

коммуникативных стратегий хоккеистов, выявлением используемых спортсменами стратегий в игре и на поле, определением взаимосвязи присущих игрокам стратегий и их результативности в спортивной деятельности. Также были рассмотрены задачи, связанные с выявлением желательных коммуникативных стратегий для игроков каждого хоккейного амплуа с целью более эффективного распределения амплуа между спортсменами для повышения личной результативности и результативности команды.

Нами была проведена серия сюжетно-ролевых игр в корпоративной среде и на группах старших школьников. Данный этап исследования позволил выделить и уточнить пять пар коммуникативных стратегий. Стратегии были представлены нами в виде биполярных шкал, где каждый полюс отражает одну стратегию из выбранной пары.

В процессе изучения проблемы, связанной с возможностью адаптации сюжетно-ролевых игр из сферы менеджмента к спортивной деятельности, нами было проведено исследование с использованием сюжетно-ролевой игры «Три богатыря». Проведенное исследование позволило выявить коммуникативные стратегии спортсменов, которые были подтверждены на следующем этапе исследования при просмотре записей хоккейных игр, что позволяет сделать вывод о возможности эффективного использования сюжетно-ролевых игр для диагностики коммуникативных стратегий спортсменов.

В ходе исследования была подтверждена гипотеза о том, что в условиях реальной игры на поле хоккеисты проявляют те же коммуникативные стратегии, что и в искусственной ситуации сюжетно-ролевой игры. Наблюдение за спортсменами в процессе игры «Три богатыря» и за видеозаписями игр, а также результаты корреляционного анализа стратегий спортсменов в коммуникативной и хоккейных играх позволили заключить, что в ситуации хоккейного матча игроки ведут себя так же, как и в ситуации сюжетно-ролевой игры.

Результаты корреляционного анализа присущих хоккеистам на поле и в сюжетно-ролевой игре с результативностью игроков, представленной в виде коэффициента надежности (для вратарей) и коэффициента полезности (для защитников и нападающих) позволили сделать вывод, что существует взаимосвязь между результативностью спортсменов и коммуникативными стратегиями, которые они используют в спортивной деятельности.

По параметрам, выделенным в процессе просмотра видеозаписей хоккейных игр, по данным о необходимых для каждого хоккейного амплуа психологических характеристиках, а также в связи с корреляционным анализом результативности игроков и их стратегий в сюжетно-ролевой игре и на поле, мы разработали желательный коммуникативный профиль для каждого амплуа: нападающего, защитника и вратаря. Также нами был составлен реальный индивидуальный коммуникативный профиль для каждого игрока команды. Желательный и реальный профили было соотнесены друг с другом с учетом коэффициента полезности (надежности) каждого хоккеиста.

Сравнение коммуникативных профилей с ориентацией на результативность игроков в спортивной деятельности позволило подтвердить гипотезу о том, что соответствие реального коммуникативного профиля игрока желательному коммуникативному профилю амплуа в спорте повышает результативность игрока.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агаркова О. А. Коммуникативные стратегии и тактики комплиментарных высказываний/ О. А. Агаркова// Филологические науки в России и за рубежом: материалы Международной научной конференции. 2012. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/phil/archive/26/1231/> (дата обращения: 12.03.2020).
2. Андреева Г. М. Социальная психология / М. Г. Андреева. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 376 с.
3. Андрианов М. С. Невербальная коммуникация: психология и право / М. С. Андрианов. — М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007. — 256 с.
4. Базаров Т. Ю. Игра как средство командообразования / Т. Ю. Базаров // Психология сегодня: Ежегодник Российского психологического общества. — 1996. — № 2. — С. 21-26.
5. Баранов А. Н. Постулаты когнитивной семантики / А. Н. Баранов, Д. О. Добровольский // Известия АН. Серия: Литература и язык. — 1997. — № 1. — С. 11-21.
6. Берлянд И. Е. Игра как феномен сознания / И. Е. Берлянд. — Кемерово: АЛЕФ, 1992. — 93 с.
7. Блудов Ю. М. Методики психодиагностики в спорте / Ю. М. Блудов, В. Л. Марищук. — М.: Просвещение, 1982. — 190 с.
8. Блудов Ю. М. Надежность в спорте / Ю. М. Блудов, В. А. Плахтиенко. — М.: ФиС, 1983. — 176 с.
9. Бодалева А. А. Основы социально-психологической теории / А. А. Бодалева, А. Н. Сухова. — М.: Международная педагогическая академия, 1995. — 412 с.

10. Божович Л. И. Психологические закономерности формирования личности в онтогенезе / Л. И. Божович // Вопросы психологии. — 1976. — № 6. — С. 45–53.
11. Болотова А. К. Социальные коммуникации: учеб. пособие / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — М.: Гардарики, 2008. — 279 с.
12. Бориснев С. В. Социология коммуникации: учеб. пособие / С. В. Бориснев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 270 с.
13. Быков А. В. Становление волевой регуляции в онтогенезе: учеб. пособие / А. В. Быков, Т. Н. Шульга. — М.: УРАО, 1999. — 168 с.
14. Ван Дейк Т. А. Язык, познание, коммуникация / Т. А. Ван Дейк. — Б.: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. — 308 с.
15. Волков И. П. Практикум по спортивной психологии / И. П. Волков. — СПб.: Питер, 2002. — 288 с.
16. Волков И. П. Спортивная психология в трудах отечественных специалистов / И. П. Волков. — СПб.: Питер, 2002. — 384 с.
17. Выготский Л. С. Психология развития ребенка / Л. С. Выготский. — М.: Смысл, Эксмо, 2004. — 512 с.
18. Вяткин Б. А. Роль темперамента в спортивной деятельности / Б. А. Вяткина. — М.: ФиС, 1978. — 413 с.
19. Вяткин Б. А. Управление психическим стрессом в спортивных соревнованиях / Б. А. Вяткина. — М.: ФиС, 1981. — 349 с.
20. Гавра Д. П. Основы теории коммуникации / Д. П. Гавра. — СПб.: Питер, 2011. — 288 с.
21. Генов Ф. Психологические особенности мобилизационной готовности спортсмена / Ф. Генов. — М.: ФиС, 1971. — 245 с.
22. Германова Н. Н. Коммуникативная стратегия комплимента и проблемы типологии речевых этикетов / Н. Н. Германова // Язык и модель мира: сборник научных трудов. — 1993. — Вып. 416. — С. 27-39.
23. Геселевич В. А. Предстартовое состояние спортсмена / В. А. Геселевич. — М.: ФиС, 1969. — 85 с.

24. Гиссен Л. Д. Психология и психогигиена в спорте / Л. Д. Гиссен. — М.: ФиС, 1973. — 149 с.
25. Гогунев Е. Н. Психология физического воспитания и спорта: учеб. пособие / Е. Н. Гогунев, Б. И. Мартьянов. — М.: АCADEMIA, 2000. — 288 с.
26. Горбунов, Д. Г. Психопедагогика спорта / Д. Г. Горбунов. — М.: Советский спорт, 2006. — 296 с.
27. Гросс К. Душевная жизнь ребенка / К. Гросс. — Киев: Издание Киевского Фребелевского общества, 1916. — 242 с.
28. Ежова Л. В. Постановка и решение управленческих задач на промышленных предприятиях методом деловых игр / Л. В. Ежова. — Новосибирск: Наука, 2005. — 124 с.
29. Емельянов Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение / Ю. Н. Емельянов. — СПб: Ленинградский Государственный Университет, 1985. — 162 с.
30. Зинченко В. П. Большой психологический словарь / В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. — 4-е изд., расш. — М.: АСТ, 2009. — 811 с.
31. Ильин Е. П. Психология воли: учеб. пособие / Е. П. Ильин — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 310 с.
32. Ильин Е. П. Психология спорта / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2012. — 352 с.
33. Ильин Е. П. Психология физического воспитания / Е. П. Ильин. — СПб., 2000. — 486 с.
34. Ильин Е. П. Психомоторная организация человека / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2003. — 382 с.
35. Ильин Е. П. Психофизиология физического воспитания. Деятельность и состояния: учеб. пособие / Е. П. Ильин. — М.: Просвещение, 1980. — 199 с.
36. Иссерс О. С. Речевое воздействие : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О. С. Иссерс. — 2-е изд. — М.: Флинта, 2011. — 224 с.

37. Калугина Н.Р., Оконечникова Л.В., Сыманюк Э.Э., Чаликова О.С. Исследование коммуникативных стратегий персонала в ситуации ролевой игры // Педагогическое образование в России, 2018 - №12 – С.147-154
38. Келлер В. С. Деятельность спортсменов в вариативных конфликтных ситуациях / В. С. Келлер. — М.: ФиС, 1977. — 184 с.
39. Киселева Д. О. Проблема диагностики воли в психологии / Д. О. Киселева, О. С. Чаликова // Евразийский союз ученых. — 2016. — № 30. — С. 71-73.
40. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. Успешность речевого взаимодействия / Е. В. Ключев. — М.: Рипол классик, 2002. — 187 с.
41. Кравец М. А. Коммуникативная стратегия: систематизация определений, подходы к разработке // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2013. — № 1 — С. 149-153.
42. Кретти Б. Дж. Психология в современном спорте / Б. Дж. Кретти. — М.: ФиС, 1988. — 321 с.
43. Лесной Д. С. Игра. Большая энциклопедия / Д. С. Лесной. — М.: 2000. — 254 с.
44. Марищук, Л. В. Психология спорта: учеб. пособие / Л. В. Марищук. — Минск: БГУФК, 2006. — 147 с.
45. Мартенс Р. Социальная психология и спорт / Р. Мартенс. — М.: ФиС, 1979. — 176 с.
46. Мелибурда Е. Л. Ты-мы: Психологические возможности улучшения общения / Е. Л. Мелибурда. — М.: Прогресс, 1986. — 265 с.
47. Мельник, Е. В. Психология физической культуры и спорта в вопросах и ответах: пособие для студентов, учащихся училищ олимпийского резерва / Е. В. Мельник, Ж. К. Шемет. — Минск: БГУФК, 2008. — 100 с.
48. Найдиффер Р. М. Психология соревнующегося спортсмена / Р. М. Найдиффер. — М.: ФиС, 1979. — 224 с.

49. Огородова Т. В. Психология спорта: учеб. пособие / Т. В. Огородова; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль: ЯрГУ, 2013. — 120 с.
50. Оуэн М. Теория игр / М. Оуэн. — М.: МИР, 1996. — 230 с.
51. Петровская Л. А. Компетентность в общении / Л. А. Петровская. — М.: Изд-во МГУ, 1989. — 216 с.
52. Пилюян Р. А. Мотивация спортивной деятельности / Р. А. Пилюян. — М.: ФиС, 1984. — 104 с.
53. Платонов В. Н. Подготовка квалифицированного спортсмена / В. Н. Платонов. — М.: ФиС, 1986. — 186 с.
54. Попов А. Л. Спортивная психология: учеб. пособие для спортивных вузов. — 3-е изд. — М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2000. — 152 с.
55. Прохоров А. М. Советский энциклопедический словарь / А. М. Прохоров. — 4-е изд. — М.: Сов. энциклопедия, 1989. — 1632 с.
56. Пуни А. Ц. Очерки психологии спорта / А. Ц. Пуни. — М.: ФиС, 1959. — 309 с.
57. Пуни А. Ц. Психологическая подготовка к соревнованиям в спорте / А. Ц. Пуни. — М.: ФиС, 1969. — 286 с.
58. Родионов А. В. Психология спорта высших достижений: учеб. пособие / А. В. Родионов. — М.: Физкультура и спорт, 1979 — 144 с.
59. Родионов А. В. Влияние психологических факторов на спортивный результат / А. В. Родионов. — М.: ФиС, 1983. — 179 с.
60. Родионов А. В. Психодиагностика спортивных способностей / А. В. Родионов. — М.: ФиС, 1973. — 216 с.
61. Сафонов В. К. Агрессия в спорте / В. К. Сафонов. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. — 159 с.
62. Серова, Л. К. Психология личности спортсмена: учеб. пособие / Л. К. Серова. — М.: Советский спорт, 2007. — 116 с.

63. Синглер Р. Н. Мифы и реальность в психологии спорта / Р. Н. Синглер. — М.: ФиС, 1980. — 152 с.
64. Сурков Е. Н. Антиципация в спорте / Е. Н. Сурков. — М.: ФиС, 1982. — 144 с.
65. Сурков Е. Н. Психомоторика спортсмена / Е. Н. Сурков. — М.: ФиС, 1984. — 126 с.
66. Толочек В. А. Стили деятельности: модель стилей с изменчивыми условиями деятельности / В. А. Толочек. — М.: Институт психологии РАН, 1992. — 318 с.
67. Флэйк-Хобсон К. Мир входящему / К. Флэйк-Хобсон, Б. Е. Робинсон, П. Скин. — М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1992. — 511 с.
68. Ханин Ю. Л. Психология общения в спорте / Ю. Л. Ханин. — М.: ФиС, 1980. — 209 с.
69. Хейзинга Й. Человек играющий / Й. Хейзинга. — М.: Наука, 1995. — 416 с.
70. Черникова О. А. Соперничество, риск, самообладание в спорте / О. А. Черникова. — М.: ФиС, 1980. — 104 с.
71. Шайхтдинов Р. З. Личность и волевая готовность в спорте / Р. З. Шайхтдинов. — М.: ФиС, 1987. — 112 с.
72. Штерн В. Психология раннего детства / В. Штерн. — Петроград: 26-я государственная типография, 1922. — 280 с.
73. Эльконин Д. Б. Психическое развитие в детских возрастах / Д. Б. Эльконин. — Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. — 416 с.
74. Эльконин Д. Б. Психология игры / Д. Б. Эльконин. — М.: ВЛАДОС, 1999. — 360 с.
75. Эльконин Д. Б. Детская психология / Д. Б. Эльконин. — М.: Академия, 2004. — 384 с.
76. Kelly George A. A Theory of Personality: Psychology of Personal Constructs / George A. Kelly. — W. W. Norton & Company, Inc., 2013. — 206 p.

77. Osgood C. E. The Measurement of Meaning / C. E. Osgood, G. Suci, P. Tannenbaum. — University of Illinois Press, 1957. — 342 p.

Сценарий ролевой игры-квеста «Подвески королевы»

«Действие нашей игры происходит во Франции примерно в 1625 году и подробно описано в романе Александра Дюма «3 мушкетера». История с подвесками известна многим: королева Франции Анна Австрийская при свидании со своим любовником английским лордом Бекингэмом передает ему алмазные подвески. Об этом узнает кардинал Ришелье, влюбленный в Анну без взаимности, и из мести предлагающий королю Людовику дать бал в честь своей блистательной супруги, но при условии, что та будет на балу именно в подвесках. Ришелье уверен, что разлад в благородном семействе неизбежен. Но четверка бесшабашных мушкетеров во главе с д'Артаньяном, влюбленным в приближенную королевы Констанцию, мешают этому плану, лихо преодолевая все препятствия. Честь королевы спасена, король доволен, кардинал в бессильной ярости».

Правила ролевой игры-квеста «Подвески королевы»

1. Вы находитесь в средневековой Франции, и большинство из Вас – представители французской аристократии. Основные виды деятельности аристократа того времени: балы и подготовка к ним, дуэли, связи, интриги.

2. Среди участников есть два противоборствующих лагеря: лагерь героев (д'Артаньян и его друзья) и лагерь интриганов (Рошфор и его подчиненные). В их задачи входит мешать планам друг друга, что указано в списке целей. Но именно от них зависит, состоится ли бал, поссорятся ли Людовик с Анной, воцарится ли мир и праздник в королевстве.

3. Остальные участники могут свободно выбирать стратегию своих действий: набирать очки, преумножать деньги, собирать бонусы и удовольствие. Но поскольку на бал приглашены все (у нас квест-фантазия), то обязательно необходимо подготовиться к балу. Именно на балу участники открывают свои карты и все узнают кто есть кто.

4. Вы решаете поставленные перед Вами задачи, в основном, через общение. Никто не знает наверняка, кем Вы являетесь. Можно открыто говорить всем правду, можно действовать намеками или явно лгать. Важно быть наблюдательным вычислять раньше других кто есть кто.

5. В игре будут дуэли: Правило дуэльного кодекса обозначены здесь. Дуэлировать могут только герои, у которых в реквизит вложены шпаги.

6. В игре будут деньги. У каждого из Вас есть какая-то исходная сумма, которую Вы можете преумножать, проявляя смекалку. Каждые 20 минут служащим мушкетерам и гвардейцам будет выдаваться зарплата (обозначить место). Тратить деньги есть куда: еда (в том числе, настоящая), оружие, атрибуты бала. Убитые и раненые на дуэлях за деньги могут получать воскрешение и лечение у соответствующих персонажей игры.

Игра считается выигранной героями, если бал состоялся, и подвески переданы королеве соответствующим образом к определенному времени. В (время) мы собираемся в определенной зоне зала, образуем завершающую композицию. Сплетница де Шеврез нас фотографирует, чтобы потом сделать репортаж. После чего все открывают карты, подсчитывают результаты и оценивают полученное удовольствие.

Сценарий ролевой игры-квеста «Три Богатыря»

Сюжет

Квест о приключениях трёх богатырей по мотивам серии известных мультфильмов. На этот раз былинные богатыри Алеша Попович, Добрыня Никитич и Илья Муромец собрались вместе, чтобы защитить землю русскую от страшной напасти и коварных соседей. Непросто придется верным друзьям в борьбе с супостатом, им предстоит пройти через множество испытаний: прекратить интриги Кольвана, вернуть золото народу, захваченное басурманами и выгнать с русских земель Шамаханскую Царицу. Но крепкая дружба и взаимовыручка помогут преодолеть любые преграды.

Ход игры

В нашей игре – как в жизни – не будет четко прописанных текстов. У каждого участника будет определенная роль, описание которой будет представлено в наборе реквизита, который получает каждый участник: описание персонажа, его биографию, интересы, полезные навыки. Особенно важно, что у каждого будет свой набор целей, которые надо будет достичь к четко обозначенному времени.

Способ достижения каждый игрок определяет самостоятельно. Достижение целей будет усложняться тем, что никто не знает, какие роли у других участников. Здесь потребуются интуиция и смекалка, чтобы выяснить, с кем ты взаимодействуешь: врагом или другом, партнером или предателем. У большинства участников – разные цели. При этом существует одна общая цель, к которой ведет ряд слаженных шагов ключевых персонажей нашей истории.

Сценарий ролевой игры-квеста «Гарри Поттер»

Гарри Поттер – мальчик-волшебник, родителей которого убил темный лорд Волан де Морт. Гарри воспитывался в семье своего дяди – Вернона Дурсль. Эти годы сложно назвать счастливой детской порой, скорее наоборот – это был сущий кошмар. Но время идет, и юный Гарри узнает свое истинное происхождение, и улетает вместе с Рубеусом Хагридом в Хогвартс, школу для юных магов. Там он живет и учится чародейству и волшебству. Но постепенно волшебный мир узнает о возвращении силы темного лорда. Перед Гарри Поттером и его друзьями стоит непростая задача – противостоять темному лорду, самому сильному волшебнику всех времен – Волан де Морту...

В игре есть два лагеря: Орден Феникса и Пожиратели Смерти. Орден Феникса – это объединение чародеев, целью которых является поиск крестражей и уничтожение темного лорда Волан де Морта. Целью Пожирателей смерти является сохранение крестражей. Крестражи – это части души Волан де Морта, которые он спрятал в различных предметах, и чтобы освободить мир от темного Лорда необходимо уничтожить все эти куски его души...

Кроме двух явных лагерей есть нейтральные персонажи, которые сами будут выбирать на чьей стороне играть, на стороне Гарри или Волан де Морта.

Цели ролевой игры-квеста «Три Богатыря»

Основная цель

Основная задача команды Трёх Богатырей - спасти Русь от нашествия супостата. Княжество должно быть свободно, чтобы ему ничего не угрожало. Завершающим событием квеста будет «Пир на весь Мир». Пир состоится в любом случае, но! Команда трёх богатырей побеждает тогда, когда Пир возглавит Князь Киевский не очарованный Шамаханской царицей, с короной на голове и наличием казны в государстве. Цель команды «злодеев» - захватить власть в Киеве, то есть получить корону Князя и самостоятельно возглавить Пир.

Игровое время 1 час 20 минут. В течение этого времени всем участникам необходимо реализовать максимальное количество своих целей. У каждого - своя мотивация посетить Пир. При подведении итогов – посмотрим, какая именно. Каждый участник может сыграть ключевую роль в достижении общего результата.

Примеры целей одного из персонажей игры:

Богатырь Илья Муромец

Самый сильный из трёх богатырей и один из главных героев на Руси. Добрый, бескорыстный, верит в судьбу, приметы и силу «Земли Русской». Очень наблюдателен. Основная ответственность – защита Князя Киевского от врагов. По долгу службы командует армиями Князя и готов обучать воинскому мастерству новобранцев. Очень любит своего коня Бурушку. Женат на журналистке (летописце) Алёнушке.

1. Найти Богатырей Добрыню Никитича и Алёшу Поповича и вручить им атрибут (карточку) богатырской дружбы. В случае ошибки можно вернуть карточку или обменять ее на какую-либо услугу.

2. Найти свою жену Алёнушку и купить ей драгоценное украшение на Пир. Фото прилагается.

3. Найти Соловья-Разбойника и выбрать наилучший вариант взаимодействия с ним на общее благо. Вариант1: победить в сражении; Вариант2: убедить его в необходимости сотрудничать на благо Киева; возможны свои варианты. ВНИМАНИЕ: защиту от соловьиного свиста можно получить у Святогора.

4. Основная цель – сохранить безопасность Князя Киевского, которого могут обыграть в азартные игры, очаровать, обмануть и забрать корону. Помогать Князю в возврате его казны. Золотой запас, который должен быть в казне на момент Пира – не менее 5000 золотых рублей.

5. Содействовать поддержанию боеспособности армии Киева: оплачивать ее содержание, обучать новобранцев, повышать квалификацию княжеского полка.

Ваша задача 1 раз в 20 игровых минут собирать оплату содержания армий чужестранцев, находящихся на территории Руси. Сколько человек в армии, столько золотых надо оплатить в казну (вам). Отказ от оплаты считается нарушением игрового порядка, за которым следит Добрыня Никитич.

6. Сохранить боевого коня.

7. Освободить плененных.

8. Быть на пире с женой.

Проверка нормальности распределения

Таблица 1

Проверка распределения на нормальность с помощью критерия Шапиро-Уилка

Шкалы УСК	Показатель
Общая интернальность	0,01
Интернальность достижений	0,02
Интернальность неудач	0,88*
Интернальность семейных отношений	0,02
Интернальность производственных отношений	0,23*
Интернальность межличностных отношений	0,04
Интернальность здоровья	0,38*

* $p \geq 0,05$

Таблица 2

Проверка распределения на нормальность с помощью критерия Шапиро-Уилка

Бойко диагностика помех в эмоциональных контактах	Показатель
Эмоциональные проблемы в общении	0,54*
Неумение управлять эмоциями	0,15*
Неадекватное проявление эмоций	0,001

Негибкость, неразвитость эмоций	0,02
Доминирование негативных эмоций	0,01
Нежелание сближаться с людьми	0,24*

* $p \geq 0,05$

Таблица 3

Проверка распределения на нормальность с помощью критерия Шапиро-Уилка

Тип коммуникативной установки	Показатель
Общий уровень негативных установок	0,04
Завуалированная жестокость	0,01
Открытая жестокость	0,98*
Обоснованный негативизм	0,45*
Брюзжание	0,03
Негативный личный опыт	0,18*

* $p \geq 0,05$

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Лист оценки коммуникативных стратегий

	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Экстернальная		Интернальная
Репродуктивная		Продуктивная
Эмоциональная		Рациональная
Стратегия правды		Стратегия лжи
Рефлексивная		Проактивная