

Научная статья

УДК 159.9.07

<https://doi.org/10.24158/spp.2022.3.9>

Управление развитием межличностных отношений в спорте как объект социально-психологического исследования

Алексей Васильевич Кидинов

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия,
a080ak@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1826-208X>

Аннотация. В статье раскрываются теоретические аспекты управления развитием межличностных отношений в спортивной сфере. Проводится детальный анализ понятия «межличностные отношения». Рассматриваются вопросы социальной перцепции в спортивной среде. Между участниками спортивных динамических процессов устанавливаются взаимодействия в зависимости от возникшей ситуации, именно в этом видится специфика социально-психологического подхода к изучению проблематики межличностных отношений. Ограничения, имевшие место в прошлом и существующие сейчас, не могут ставить рамки исследования отношений исключительно между двумя индивидуумами в социальной психологии. Обсуждается вопрос о выделении общих моментов, позволяющих объединить личности с точки зрения проблематики межличностных отношений при сохранении различий, связанных со спецификой методов оценки. Описаны результаты социально-психологического исследования, проведенного в трех регионах – Липецкой, Курской и Тамбовской областях. Выявлена необходимость управления развитием межличностных контактов в области спорта в системах «тренер – спортсмен» и «спортсмен – спортсмен». Результаты и выводы, представленные в статье, будут интересны широкому кругу читателей – специалистам, занимающимся обозначенными проблемами, представителям власти и общественных организаций.

Ключевые слова: межличностные отношения, социальная перцепция, социально-психологический подход, управление, спортивная сфера, малая группа, спортивный коллектив, психологическое саморегулирование

Для цитирования: Кидинов А.В. Управление развитием межличностных отношений в спорте как объект социально-психологического исследования // Общество: социология, психология, педагогика. 2022. № 3. С. 58–71. <https://doi.org/10.24158/spp.2022.3.9>.

Original article

Managing the development of interpersonal relationships in sports as an object of socio-psychological researches

Alexey V. Kidinov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia,
a080ak@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1826-208X>

Abstract. The article reveals the theoretical aspects of managing the development of interpersonal relations in the sports field. A detailed analysis of the concept of “interpersonal relations” is carried out. The issues of social perception in the sports environment are considered. Interactions are established between the participants of sports dynamic processes depending on the situation that has arisen, this is the specificity of the socio-psychological approach to the study of the problems of interpersonal relations. The limitations that have taken place in the past and exist now cannot set the framework for the study of relations exclusively between two individuals in social psychology. The issue of identifying common points that allow individuals to unite from the point of view of the problems of interpersonal relations while maintaining differences related to the specifics of assessment methods is discussed. The results of a socio-psychological study conducted in three regions – Lipetsk, Kursk and Tambov regions are described. The necessity of managing the development of interpersonal contacts in the field of sports in the systems “coach – athlete” and “athlete – athlete” is revealed. The results and conclusions presented in the article will be of interest to a wide range of readers – specialists dealing with these problems, representatives of the authorities and public organizations.

Keywords: interpersonal relations, social perception, socio-psychological approach, management, sports sphere, small group, sports team, psychological self-regulation

For citation: Kidinov, A.V. (2022) Managing the development of interpersonal relationships in sports as an object of socio-psychological researches. *Society: Sociology, Psychology, Pedagogics.* (3), 58–71. Available from: [doi:10.24158/spp.2022.3.9](https://doi.org/10.24158/spp.2022.3.9) (In Russian).

Прежде всего необходимо отметить, что отечественные специалисты в области практической психологии почти не занимались проблемой межличностных коммуникаций, а в сфере спорта таких исследований буквально единицы. Дело в том, что еще с советских времен в системе гуманитарных наук психологии уделялось мало внимания. Соответственно, средства на исследования выделялись ограниченно. В самой психологии также наблюдался перекос. Большинство отечественных психологов с мировым именем, например Л.С. Выготский (1956), А.Н. Леонтьев (1972), С.Л. Рубинштейн (1959), Б.Ф. Ломов (1975), А.Р. Лурия (1971), Г.М. Андреева (1977) и др., в основном работали в рамках теоретической психологии, понимая ее в марксистском философском ключе, что отвечало требованиям того времени. Практических психологических исследований велось недостаточно, следовательно, почти не было специалистов, хорошо разбирающихся в данном вопросе.

Сейчас нет сомнений в том, что анализ межличностных отношений необходим для изучения феномена межличностных коммуникаций и разработки практических методических рекомендаций в данной области. Из значимых разработок стоит отметить концепцию, выдвинутую А.В. Петровским (1978), в рамках которой для оценки внутренних отношений в замкнутых устойчивых группах людей применяется система межгруппового анализа. Исследование межгрупповых контактов для понимания психологической ситуации в коллективе является бурно развивающимся направлением практической психологии, хотя основы этого подхода были заложены около 50 лет назад. О них говорится в трудах Я.Л. Коломинского (1969), А.А. Бодалева (1970). Хотя эти работы относятся к области межличностного восприятия, они закладывают базис и теоретические предпосылки для изучения сферы межгруппового восприятия. Межличностным отношениям всегда уделялось больше внимания, чем межгрупповым. Можно сказать, что тема межличностных отношений превратилась в психологии в отдельную исследовательскую область, отлично изученную к настоящему времени. Сложившаяся ситуация привела к необходимости более детально рассмотреть некоторые теоретические проблемы в аспекте межличностных взаимодействий в рамках социальной психологии.

В обозначенной области важно определить предмет исследования при изучении феномена межличностных отношений. Анализ литературы, в том числе статей в иностранных журналах, приводит к следующим главным выводам. Данной проблемой занимаются многие специалисты в сфере практической психологии. На сегодняшний день поиск не дал практического результата, хотя и привел к альтернативным вариантам. Психологи до сих пор не сошлись во мнении относительно того, полностью или частично сами межличностные отношения выступают предметом в социальной психологии. Поэтому стоит напомнить, что в последнее время получила развитие тенденция, родившаяся как ответ на массовую критику в зарубежной литературе многих классических устоев социальной психологии. Она заключается в обосновании большой социальной и общественной значимости вопросов, входящих в компетенцию социальной психологии. Из этого следует, что анализ указанных вопросов с точки зрения благополучия социума является приоритетным. Нужно начинать с изучения особенностей межличностных коммуникаций, которые формируются в больших коллективах. Именно об этом говорил Х.А. Горнштейн, а Г. Тешфель еще в прошлом веке развернул исследования смежного направления, связанного с анализом особенностей восприятия представителей разных этнических групп. Он стремился выяснить, по каким законам в обществе возникают этнические стереотипы. Результатом работы стали труды, опубликованные в 1964 и 1967 гг. Г. Тешфелем, В. Гарднером, А. Шейхом и А.Л. Уилксом. Важная для рассматриваемой темы специфика данных исследований заключается в том, что авторы в ходе научных изысканий пытались выйти за границы оценки отношений в малых группах. Они экстраполировали полученные результаты на более крупные человеческие объединения, искали подходы к описанию поведения людей в больших коллективах.

Считаем, что изучение феномена межличностных отношений не должно ограничиваться выявлением закономерностей взаимодействия двух или трех человек. В реальной жизни коммуникации устанавливаются в зависимости от сложившейся ситуации и на их характер воздействует много факторов, внутренних и внешних. Еще недавно психология в рассматриваемой области делала упор на исследование отношений в парах, между двумя людьми, но в действительности они более разнообразны. Мы общаемся не только парами, но и группами, порой большими. Кроме того, межгрупповые отношения, скорее, выступают темой для социологов, а не психологов, поэтому данный вопрос находится на стыке двух смежных наук. По сути, не важно, как велик коллектив, общение внутри которого необходимо проанализировать. Проблема заключается в поиске объединяющих характеристик, по которым индивидов можно причислить к одному объекту и уже на основании принципов схожести развивать дальнейшее изучение, принимая во внимание специфику взаимодействия в большой группе и индивидуальные черты каждой личности, находящейся в коллективе.

Главным отличием рассматриваемого метода в рамках анализа межличностных отношений в спортивной среде является необходимость изучать не сами по себе вопросы общения участников коллектива, а влияние на них этого общения, сказывающегося на их психическом состоянии, а в итоге и на спортивных результатах. Нужно сконцентрировать усилия на исследовании причинно-следственных устоявшихся связей между характером межличностных и межгрупповых коммуникаций в спортивном коллективе и их последствиями в социально-психологическом аспекте.

Указанное направление изучения социально-психологического характера буквально означает следующее. Во-первых, требуется проанализировать особенности межличностных коммуникаций, не забывая при этом обращать внимание на моменты, связанные с социальной перцепцией. Во-вторых, межличностные коммуникации являются предметом исследования не только социальной психологии, но и других гуманитарных наук, при этом у социальной психологии имеются свои методы для решения поставленных задач. В-третьих, межличностные коммуникации для социальной психологии представляют не только теоретический интерес, это важная в практическом плане задача. Такой подход делает проблему абсолютно открытой, снимает противостояние между разными гуманитарными направлениями, касающимися данного феномена. Для решения вопроса целесообразно составить рабочую модель и с ее помощью изучить 2–3 группы людей, между которыми сложилась хорошая коммуникация. Таким образом, социально-психологический анализ в рамках данного исследования становится самостоятельным рабочим инструментом, а не отдельным методом, который используется по мере необходимости для работы в разных направлениях, что полностью согласуется с принципом деятельности как одним из ведущих принципов практической психологии.

Впервые то, что предмет межличностных коммуникаций нужно рассматривать с точки зрения социальной перцепции, отметила в одной из работ Г.М. Андреева (1977). Для понимания смысла сказанного важно определить, что представляет собой социальная перцепция и к каким процессам она относится. Данный термин стали использовать сравнительно недавно. Он введен в обращение Дж. Брунером как самостоятельная категория, описывающая влияние на восприятие социокультурных факторов. Позже эту категорию начали применять социальные психологи. Однако они со временем существенно изменили ее смысл и использовали ее для описания процессов когнитивной ориентации. Подобная двусмысленность обусловила мнение о необходимости отказа от понятия социальной перцепции в социальной психологии. В качестве замены предлагается выражение «социальное представление» (Фоше, Московичи, 1972) либо «атрибуция». Можно долго спорить о целесообразности таких переименований, но не стоит забывать, что рассматриваемый термин применяется не одно десятилетие, он фигурирует во многих научных трудах, обладает эвристической ценностью, служит визитной карточкой современной психологии и описывает именно ее проблемы.

Можно сделать вывод, что вопросы, связанные с межличностными коммуникациями, имеют большой практический интерес, их стоит изучать и анализировать. Данная тема имеет непосредственное отношение к спорту, потому что затрагивает проблемы взаимоотношений внутри спортивных коллективов, разрешение которых всегда сказывается на уровне результатов.

Управление как воздействие на других людей с целью добиться от них нужных действий можно отнести к явлению, характерному для всех областей человеческой деятельности: семейных отношений, отношений в рабочем коллективе, любых других межличностных коммуникаций. Каждый осознанно или неосознанно применяет приемы управления при осуществлении межличностных контактов, чтобы ориентировать поведение партнера в необходимую сторону. Для успеха здесь требуются определенные навыки, а также знание приемов. В противном случае неизбежен прямо противоположный результат, который, возможно, не получится исправить. Неумелое управление человеком может привести к краху межличностных отношений, поскольку никому не нравится выступать объектом управления, особенно грубого и неприкрытого.

Слово «управление» с лексической точки зрения очень емкое, оно обладает множеством смыслов и оттенков в зависимости от области применения и особенностей изучаемого предмета. В.И. Кнорринг утверждает, что управление – это в первую очередь воздействие на объект, которым нужно управлять, чтобы он функционировал необходимым для нас образом. Варианты воздействия могут быть самыми разными, в соответствии с ситуацией. Возможно чередование вариантов или их совмещение. Под системой управления автор понимает весь механизм, который приводит управление к нужным результатам¹.

С точки зрения философии управление – это бинарная система, состоящая из управляющего контура и управляемого субъекта. Иногда их называют субъектом и объектом. С позиции

¹ Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления : учеб. для вузов : 2-е изд., изм. и доп. М., 2001. 528 с.

социологии управление – выверенное и точно дозированное воздействие управляющего контура на социальную подсистему в целях приведения ее к требуемому виду. Под социальной подсистемой можно понимать общество в целом либо его отдельную составляющую. Такими составляющими могут быть экономическая, политическая, финансовая, культурная и многие другие области. Воздействие может осуществляться и на определенные звенья, в качестве которых можно рассматривать предприятия, организации, коллективы и т. д. Целью влияния всегда выступает улучшение функционирования подсистем и звеньев, недопущение развития кризисных явлений, приведение в соответствие с изменившимися внешними условиями (Харитоновна, 2020).

Для успешного управления требуются соответствующие знания в психологии. Мастерство управленца зависит не только от личной компетентности, но и от умения находить контакт с людьми, направлять их деятельность в нужное русло. Можно отметить, что психология управления представляет собой целостное направление в психологической науке. В тесной связи с психологией управления рассматривается и культура управления. Для эффективной работы с большим количеством людей управленец должен понимать особенности человеческого поведения, знать, каким образом лучше всего воздействовать на индивида в зависимости от его темперамента. Хороший руководитель сделает так, чтобы его подчиненные сами стремились улучшить рабочие показатели, были мотивированы на повышение результатов труда. В социологии и других отраслях гуманитарного знания выделяются несколько основных методов управления. Управленец должен уметь воздействовать на коллектив непрямыми методами, управлять им таким образом, чтобы управленческие приемы не бросались в глаза и не выглядели прямолинейными и очевидными.

Все чаще можно встретить мнение, что управление следует рассматривать как самостоятельную науку, имеющую свои постулаты, аксиомы, теоретические выкладки, разнообразные концепции и даже направления. При этом многие социологи и философы трактуют управление как одно из проявлений искусства. Действительно, для грамотного управления, особенно в кризисных ситуациях, достижение необходимого результата иногда выступает проявлением таланта и врожденных качеств.

Управление также можно рассматривать в виде функции, которая постоянно оказывает воздействие на отдельных людей и коллектив в целом, позволяет добиваться приемлемых для руководителя результатов, выполнять все поставленные задачи. При этом управление – постоянный длящийся процесс, череда сменяющих друг друга управленческих действий, необходимых для решения задачи оптимальным путем.

Если рассматривать процесс управления упрощенно, то его можно представить как взаимодействие субъекта и объекта управленческой системы.

Управление можно трактовать и как аппарат, в который входят разные структуры со своими функциями. Однако задача всех структур одна – достижение обозначенных задач.

Под функцией в управлении следует понимать способ осуществления управленческой деятельности, подразумевающий использование особых методов, характерных исключительно для него. К наиболее часто встречающимся функциям можно отнести следующие:

- 1) определение целей и задач управленческой деятельности;
- 2) планирование управленческой деятельности;
- 3) разработка мотивационных элементов;
- 4) разработка систем координирования;
- 5) контроль качества управленческой деятельности;
- 6) оценка результатов.

Правильная постановка цели является необходимым условием для эффективного управления. При этом цель должна быть ясно и четко сформулирована, быть реалистичной в плане достижения, ее можно измерить или оценить численно. Достижение конечной цели может быть разбито на этапы, каждый из которых предполагает достижение промежуточной цели.

Планирование подразумевает составление списка мероприятий, которые нужно выполнить, чтобы добиться главной цели. Планирование этапов тоже должно быть реалистичным, каждый из них необходимо рассчитывать на реальный период.

Организация мероприятий, необходимых для достижения цели, тесно связана с планированием. При этом назначаются руководители для выполнения каждого мероприятия, определяются зона ответственности каждого из них, способ взаимодействия друг с другом. Важную роль играет четкое формулирование обязанностей каждого сотрудника, позволяющее избежать двояких толкований. Если достижение конечной цели требует большого количества времени, планирование мероприятий должно носить гибкий характер, чтобы была возможность вносить коррективы.

Эффективность управленческой деятельности во многом зависит от того, как удастся мотивировать коллектив, чтобы сотрудники работали на совесть. Это отдельная большая задача, для реализации которой необходимо привлечение профильных специалистов.

Под координированием управленческой деятельности понимается обеспечение взаимодействия всех участников процесса, установление между ними коммуникаций для обеспечения оптимальной работы всей системы. Для организаций с большим количеством сотрудников применяется разветвленная управленческая система. Руководитель не имеет возможности следить абсолютно за всем и не должен этого делать. В его обязанности входит общее управление. При этом каждый из его заместителей отвечает за свой участок, у них в подчинении могут находиться руководители низшего звена. Общее управление должно иметь гибкий характер, позволяющий быстро маневрировать силами, средствами и ресурсами. Система контроля требуется для оценки уровня текущего руководства, чтобы была возможность скорректировать его при необходимости. Контроль осуществляется сравнением текущих показателей с запланированными на данный этап либо с имеющимися средними значениями. Чаще всего контроль обеспечивается по следующим направлениям:

- 1) контроль соответствия реально выполненных работ запланированным;
- 2) принятие мер в случае существенного отклонения выполненных работ от запланированных.

Главными инструментами контроля являются наблюдение, учет и мероприятия аналитического характера. Можно сказать, что контроль обеспечивает обратную связь в ходе выполнения управленческих решений. С его помощью можно судить об эффективности всей системы управления. При этом система контроля не должна быть избыточно сложной, а ее реализация не должна мешать производственному процессу (Харитонов, Кидинов, 2021). Контроль нужно организовывать таким образом, чтобы он был быстрым, точным, не требовал избыточного расходования ресурсов.

Функция оценки нужна, чтобы иметь возможность сравнения достигнутого результата с запланированным, а также обеспечения взаимодействия между всеми участниками процесса.

Применительно к спортивной деятельности под управлением понимается работа, направленная на получение заданного результата в определенные сроки. В числе решаемых задач находятся и задачи психологического плана (Харитонов, 2018).

Воздействие на работу спортсмена подразумевает управление его поведением с использованием разных психологических приемов. Подобное влияние необходимо для поддержания оптимального психологического уровня, формирования устойчивости к сложным эмоциональным ситуациям, которые часто возникают в ходе тренировок и на соревнованиях.

Целью любого спортсмена является результат, максимально возможный для него. По этой причине управление спортивной подготовкой должно быть в первую очередь направлено на создание условий, способствующих максимальному раскрытию потенциала, реализации заложенных возможностей. Также в задачи спортивного управления входят психологическая подготовка атлета и формирование устойчивости его психики к высокому уровню соревновательных нагрузок.

Управление заключается в использовании приемов, корректирующих состояние психики спортсмена в нужном направлении, обеспечивающих повышение мотивации, стремления к достижению поставленной цели, выработке навыков психологического саморегулирования. Внешнее управление осуществляется не только тренерским составом. В нем непосредственно участвуют члены команды, закрепленный спортивный психолог. Внутреннее управление является задачей самого спортсмена (Булгаков, 2021).

Способы воздействия на психику спортсмена могут быть разнообразны. Чаще всего используются формат беседы, анализ динамики спортивных достижений, а также приемы аутотренинга и саморегуляции, которые обеспечивают необходимый спортивный настрой.

Управление психологической составляющей осуществляется в рамках тренировок, каждая из которых должна быть направлена не только на повышение спортивного результата, но и на укрепление психологического состояния. Необходимость проведения психологической подготовки вызвана тем, что на ответственных соревнованиях атлеты далеко не всегда демонстрируют наилучшие результаты, показанные на тренировках. Это связано с тем, что спортсмен не может должным образом психологически настроиться на проявление всех своих возможностей (Булгаков, Андреева, 2021). В ходе соревнований часто наблюдается следующее:

- a) показанный результат далек от идеального, не соответствует возможностям, которые потенциально заложены в спортсмене;
- b) продемонстрированный результат ниже, чем на тренировках;
- c) результаты сильно колеблются, не отвечают уровню, запланированному на тренировочный сезон;
- d) атлет допускает ошибки в наиболее ответственные моменты, что снижает результат;
- e) у спортсмена случаются психические срывы на тренировках или в ходе участия в соревнованиях;

f) изменения в психике достигают пределов, когда невозможно продолжать заниматься спортом, не приведя психологическое состояние в порядок.

В связи с этим важны психологическая подготовка спортсменов и знание приемов управления ею. Она направлена на формирование крепкой психики, способной спокойно реагировать на стрессовые ситуации, а также навыков психологической саморегуляции. Основная цель управления психологической подготовкой – обеспечение демонстрации в ходе соревнований наилучших показателей.

Для разработки эффективных приемов социального и психологического управления при осуществлении спортивной деятельности необходимо обращать пристальное внимание на субъект управления. В этом качестве может рассматриваться атлет, команда или другой коллектив с общими целями. Специалисты в области социальной психологии считают, что для достижения общего успеха нужно формировать соответствующий микроклимат и добропорядочные межличностные коммуникации в группе, заниматься вопросами совместимости, прививать членам команды чувства сплоченности и ответственности за общий результат.

Научные разработки, которые велись в данной области, обычно касались межличностных коммуникаций как основного феномена социальной психологии. В этом плане группа спортсменов может рассматриваться как субъект изучения. Это правило применимо не только в спорте. Люди в повседневной деятельности часто объединяются в группы с выраженной иерархией. Групповая конкуренция намного эффективнее индивидуальной, и спорт – лишь частный случай, который подтверждает правило.

Еще в 1967 г. Е.С. Кузьмин, один из основателей данного направления научной деятельности, указывал, что основной задачей социальной психологии является изучение процессов, которые протекают в коллективах и других больших группах людей, имеющих общее направление деятельности. Этот же автор утверждал, что абсолютно в каждом коллективе коммуникации носят как формальный, так и неформальный характер. Он называл их микро- и макроструктурами (Кузьмин, 2021).

При этом под коллективом понимается группа из двух человек и более, которые работают над реализацией общей задачи, постоянно коммуницируют в эмоциональном плане, находятся в общем небольшом пространстве, где личное пространство сужено. В таком коллективе, даже состоящем из двух человек, неизбежно возникает социальная градация, каждый его член получает свою социальную роль. Изучением данной проблемы много занимался Б.Дж. Кретти, специалист в области спортивной психологии из США (1978).

Считается, что спортивный коллектив, в котором не более 30 участников, относится к малой группе. При этом особенности спортивной деятельности накладывают отпечаток на коммуникации внутри команды, поэтому ее нужно считать особенной группой лиц, работающих над достижением одной цели. Деятельность в данной сфере не имеет большого разнообразия и состоит из тренировочного процесса и выступлений на соревнованиях.

Е.С. Кузьмин отмечал, что время одиночек безвозвратно прошло и сейчас в любой области наблюдаются как минимум малые группы как социальные структурные единицы (2021). Главными признаками, по которым коллектив можно отнести к такой группе, – это непосредственная коммуникация между его участниками и взаимная согласованность при ее осуществлении. Члены малой группы при взаимодействии друг с другом используют все органы чувств.

Основным способом межличностной коммуникации в малых группах является диалог, построенный на использовании понятных выражений. Как показывает практика, если в спортивной малой группе кто-либо не владеет языком большинства ее членов, это накладывает негативный отпечаток на общение в рамках всей группы. Однако существуют виды спорта, в которых словесная коммуникация не играет определяющую роль. Например, гребцы на двойках при общении на разных языках понимают, что нужно делать. Можно сделать вывод, что в спортивной среде центральное место занимает навык двигательной коммуникации при реализации межличностного взаимодействия на тренировках и соревнованиях.

Как убедительно доказали Р.Л. Кричевский, Ю.А. Коломейцев, Ю.Я. Киселев и другие специалисты в области спортивной психологии, межличностные коммуникации внутри спортивных групп развиваются как по вертикальному уровню (например, между тренерами и игроками), так и в горизонтальной плоскости (между игроками). Такие взаимодействия принимают различные формы и виды и имеют характерные особенности.

Е.С. Кузьмин отмечал, что вертикальная коммуникация по линии «спортсмен – тренер» является главной при формировании общего психологического климата в спортивном коллективе (2021). При этом тренер должен использовать индивидуальный подход к каждому спортсмену, учитывая его личные психологические и физические особенности. Коммуникативное взаимодействие по линии «тренер – спортивный коллектив» имеет более обезличенный характер, потому

что даже обращения тренера к коллективу нельзя сравнивать с обращением к его отдельному члену, эти обращения несут разную психологическую нагрузку.

А.Л. Свенцицкий в одной из своих работ обратил внимание на то, что с психологической точки зрения макроструктура команды ее членами воспринимается как свод официальных правил и норм поведения¹. Однако микроструктура состоит исключительно из межличностных неформальных коммуникаций и бытовых отношений.

В любом спортивном коллективе макроправила основаны на организации соревновательного и тренировочного процессов, подчиняются их целесообразности. Микроправила вырабатываются на базе неформальных межличностных коммуникаций, они главным образом выстраиваются на личных предпочтениях. К похожим выводам, относящимся к особенностям официальных и неофициальных коммуникаций в спортивных коллективах, пришли И.П. Волков, В.И. Румянцева и другие специалисты в области спортивной психологии (Волков, 2001).

Научные труды, посвященные изучению проблем в небольших спортивных коллективах, в нашей стране стали выходить в 60-х гг. прошлого века. Их авторами были такие известные специалисты в области спортивной психологии и педагогики, как Ю.Л. Ханин, Ю.Я. Киселев, А.А. Исеев, В.Д. Гончаров, Д.Я. Богданова и многие другие. Нужно отметить, что эта тема актуальна и сейчас, поэтому работа в данном научном направлении ведется у нас и за рубежом. Из всех научных публикаций, посвященных обозначенной тематике, наиболее глубокими и обоснованными являются труды Ю.Л. Ханина (1980), И.П. Волкова (2001).

В России общий педагогический подход к воспитанию членов спортивных коллективов берет начало с трудов А.С. Макаренко. Следует отметить и вклад Л.И. Уманского², который долго занимался вопросами спортивной психологии. Именно он изучил эволюцию коммуникаций в спортивных группах:

- 1) диффузная группа;
- 2) ассоциативная группа;
- 3) корпоративная группа;
- 4) коллективная группа.

Данные концепции развития коммуникаций в спортивных коллективах соответствуют имеющемуся фактическому материалу, основанному на наблюдениях за результативностью команд в зависимости от степени их сыгранности. Исходя из этого, можно сделать вывод, что психологическая атмосфера в спортивном коллективе напрямую коррелирует с уровнем межличностных коммуникаций.

Межличностные коммуникации важны для достижения спортивного успеха. Они выстраиваются в двух плоскостях. Вертикальная плоскость – это взаимодействие между членами коллектива и тренером, горизонтальная – отношения атлетов между собой.

Специалисты в области спортивной психологии Д. Гоулд и Р. Уэйнберг обратили внимание на то, что в командных видах спорта в достижении спортивного успеха большую роль играет психологическая среда в коллективе (Weinberg, Gould, 2018). При этом сплоченность игроков во многом зависит не только от их межличностных взаимодействий, но и от отношений каждого игрока с тренером. А.В. Родионов отмечал, что нормальные в психологическом плане отношения между игроками и тренерским составом определяют командный прогресс, мотивируют атлетов выкладываться полностью ради общего результата³.

Можно сделать вывод, что из всех межличностных коммуникаций, которые присутствуют в спортивных коллективах, основополагающими для спортивного успеха являются отношения тренера и членов команды.

Исследование проводилось среди спортивных коллективов Курской, Липецкой и Тамбовской областей, в нем приняли участие члены 9 команд. Общее количество участников 175 человек в возрасте от 19 до 25 лет. Также приглашены 9 специалистов из тренерского состава. Работа была разбита на 3 части. Первая часть проходила в начале сезона, вторая – перед второй половиной сезона, третья – после его завершения.

Применялись следующие методические материалы. Шкала Ю.Л. Ханина и А.В. Стамбулова, оценивающая взаимоотношения между спортсменом и тренером (Ханин, 1980), а также методика К.Э. Шисора (Фетискин и др., 2002: 179–180).

Анкета, предложенная Ю.Л. Ханиным и А.В. Стамбуловым, включает в себя 24 вопроса. Они составлены таким образом, чтобы понять, как тот или иной член спортивной команды отно-

¹ Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления : учеб. пособ. / под ред. Е.С. Кузьмина. Л., 1986. 175 с.

² Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников : учеб. пособ. М., 1980. 160 с.

³ Психология спорта высших достижений : учеб. пособ. / под ред. А.В. Родионова. М., 1979. 144 с.

сится к тренеру. Исследованию подвергались три направления (8 вопросов по каждому): поведенческое, эмоциональное и гностическое. Гностика дает понять, как респондент оценивает профессиональные качества тренера. Эмоциональный аспект отражает уровень личной симпатии или антипатии к тренеру как к человеку. Поведенческий фактор позволяет оценить, насколько хорошо налажена межличностная коммуникация между атлетом и тренером.

Получив оценки по всем трем компонентам, можно судить о реальном состоянии отношений между спортсменами и их тренером. Главное, можно понять, как их улучшить, над чем следует поработать как атлетам, так и тренеру. Проведение подобного исследования через определенный промежуток времени позволит отслеживать динамику этой коммуникации.

Полученные в ходе тестирования результаты по каждому параметру представлены на рисунках 1–3, а данные общего тестирования – на рисунке 4.

Перед началом сезона уровень компетентности тренеров имел показатели в пределах 3,7–4,0. К середине сезона он несколько увеличился – 4,0–4,3, но к завершению сезона снова снизился до 3,7. Динамика свидетельствует о том, что в глазах спортсменов уровень профессионального тренерского мастерства сначала возрос, а затем начал уменьшаться. Таким образом, атлеты в конце сезона испытывали разочарование в тренере, в целом его профессиональный уровень не оценивался слишком высоко. Данное мнение разделили подавляющее большинство членов спортивного коллектива, которые приняли участие в тестировании: 97 % от общего числа; 3 % заняли диаметрально противоположную позицию, но эту флуктуацию можно считать исключением.

Низкие значения эмоциональной составляющей говорят о том, что тренер не пользуется авторитетом среди спортсменов, ему не доверяют не только с профессиональной точки зрения, но и просто как человеку. Этот факт негативным образом влияет на эффективность тренировочного процесса, не дает возможность респондентам полностью раскрыться с профессиональной точки зрения. Даже к концу тренировочного сезона данный показатель не стал выше. Это свидетельствует о том, что наладить межличностные коммуникации с игроками тренеру не удалось.

Поведенческая составляющая находится в интервале 4,1–4,2 в начале исследований. Это можно считать средним значением. Данный показатель свидетельствует, что манера общения тренера в целом устраивает игроков. Однако к завершению работы показатель снизился до 3,7–3,9. Причины этого могут быть разными, например общая неудовлетворенность профессиональным уровнем тренера. Возможно, он не всегда принимал во внимание мнение членов спортивного коллектива либо несправедливо, с точки зрения респондентов, оценивал игровые ситуации.

Можно сделать обобщенный вывод: по мнению участников коллектива, личностные и профессиональные качества тренера явно ниже среднего значения. Безусловно, такое положение вещей создает трудности для эффективного ведения тренировочной деятельности, что влияет на результаты, показанные в ходе соревнований. Низкий авторитет тренера привел к тому, что игроки мало прислушивались к его наставлениям, делали так, как сами считали нужным.

Невысокая степень эмоционального взаимодействия с командой обусловила то, что тренеру не удалось перед соревнованиями создать должный настрой, сплотить команду в единый коллектив. Как результат – недостаточная эффективность выступления на соревнованиях.

Низкий уровень поведенческого фактора говорит о том, что психологический климат в коллективе далек от идеального. Это одна из причин того, почему по ходу спортивного сезона каждый десятый игрок ушел из команды.

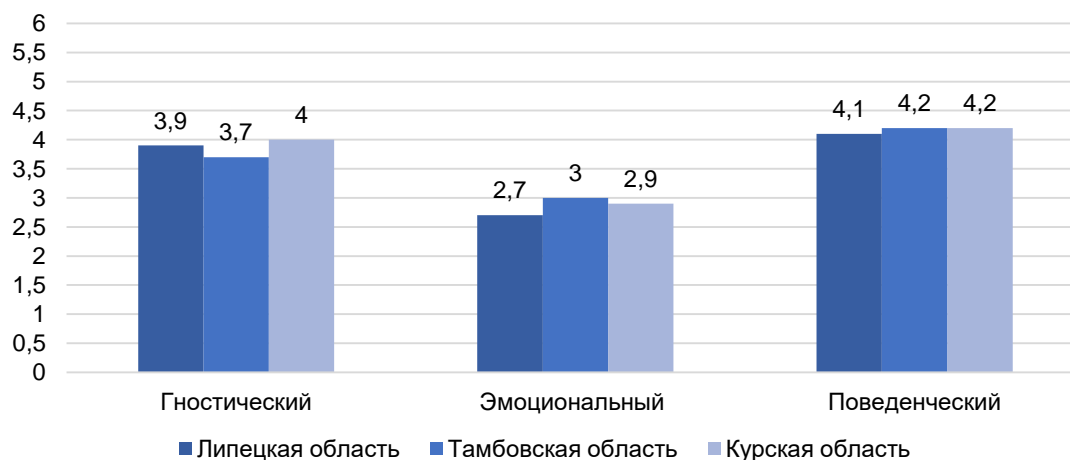


Рисунок 1 – Исследование по шкале «тренер – спортсмен» в начале спортивного сезона

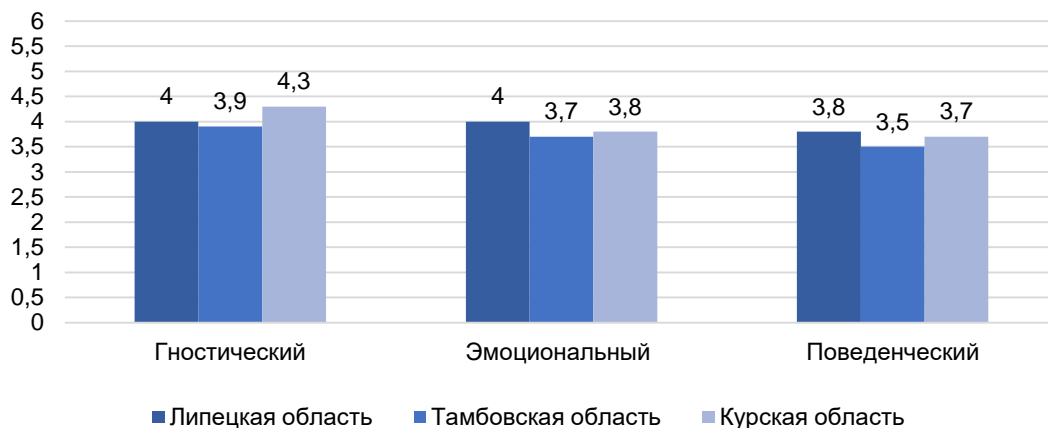


Рисунок 2 – Исследование по шкале «тренер – спортсмен» перед началом второй половины спортивного сезона

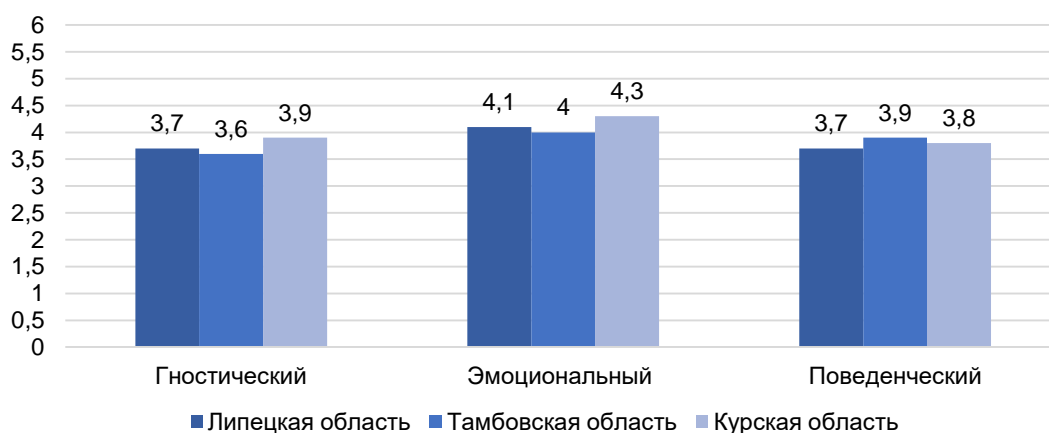


Рисунок 3 – Исследование по шкале «тренер – спортсмен» после завершения спортивного сезона

Результаты тестирования позволяют построить обобщенный портрет тренера, с точки зрения его подопечных (см. рисунок 4). Также можно оценить динамику разных показателей. На основании полученных данных можно определить аспекты, нуждающиеся в пересмотре. Тренерам важно проводить в командах подобного рода исследование, чтобы понимать, как они выглядят в глазах спортсменов. Сплоченность коллектива и его спортивные результаты во многом зависят от того, как построены отношения игроков и тренера.

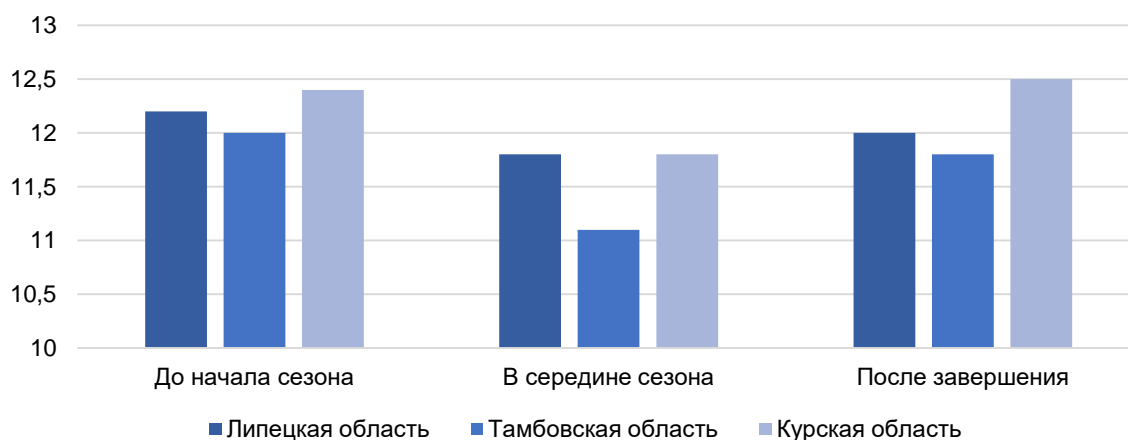


Рисунок 4 – Итоговый результат трех этапов исследования по шкале «тренер – спортсмен»

Методика К.Э. Сишора дает возможность оценить уровень привлекательности коллектива. Этот подход позволяет понять, насколько привлекательна для игроков их команда в плане осуществления межличностных коммуникаций в горизонтальной плоскости – между отдельными спортсменами. Методику К.Э. Сишора еще называют ИГС – индекс игровой сплоченности. Она выступает в качестве быстрого и легкого способа оценки команды, клубы, звена.

С помощью методики К.Э. Сишора также можно изучить уровень межличностных коммуникаций между игроками одной команды. Однако следует учитывать, что такие отношения находятся в динамике, поэтому результат тестирования справедлив только в ограниченном временном интервале. Изменения могут носить колебательный характер, взаимодействия могут улучшаться, ухудшаться и снова восстанавливаться. Эти данные важны для тренерского состава. На их основании тренер может обеспечить успешное взаимодействие между членами коллектива, чтобы еще больше сплотить их.

Тест К.Э. Сишора достаточно информативен. Если результаты свидетельствуют, что в команде возникает внутренняя напряженность, нужно своевременно принимать меры, реагировать на этот сигнал. Анкетирование позволяет уловить негативные изменения, чтобы тренерский состав совместно с психологами не дали им развиваться и перерасти в конфликт. Чем больше баллов набрано в ходе опроса, тем лучше. Например, 8 баллов говорит о том, что психологическая атмосфера в команде негативная, а 25 баллов свидетельствуют об очень высоком уровне привлекательности спортивного коллектива для игроков.

Результаты, полученные по методике К.Э. Сишора, дают тренеру следующие возможности:

1) оптимизировать психологическую атмосферу в коллективе, что обязательно скажется на уровне спортивного мастерства и результатах выступлений;

2) проводить более эффективную воспитательную работу с атлетами, развивать у них личностные качества, необходимые для командной игры, формировать правильную систему ценностей.

Результаты тестирования по методике К.Э. Сишора визуализированы на рисунке 5. Нужно отметить, что в начале исследования уровень привлекательности спортивного коллектива составил 18 баллов. Это хороший результат, учитывая, что команда недавно стала принимать участие в соревнованиях и ее члены мало знакомы друг с другом.

В середине исследования данный показатель уменьшился до уровня 12–16 баллов. Между игроками накопились противоречия, которые тренер не может разрешить либо не замечает их. Атлеты понимают, что настоящей сыгранности они не добились, поэтому привлекательность команды стала ниже.

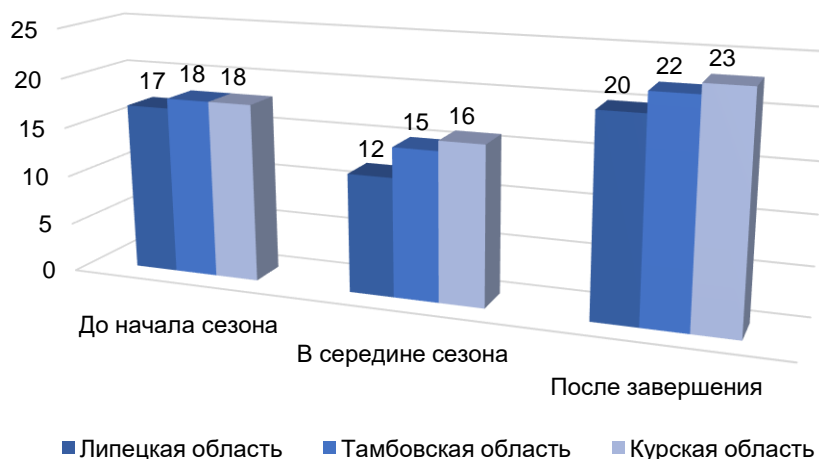


Рисунок 5 – Итоговые показатели после трех этапов исследования индекса групповой сплоченности К.Э. Сишора

К концу исследования рассматриваемый показатель неожиданно возрос, составив 21,6 балла. При этом каждый респондент указал, что сплоченность и привлекательность спортивного коллектива увеличилась. Возможно, игроки привыкли друг к другу, установили хорошие неформальные отношения. Далее представлен более углубленный анализ результатов тестирования.

Один из вопросов касался степени принадлежности к команде (рисунок 6). В начале исследования почти 85 % игроков считали себя членами спортивного коллектива, около 15 % не ощу-

щали этого в должной мере. В середине сезона только 78 % чувствовали себя участниками команды, остальные – нет. К концу сезона лишь 71 % респондентов заявили, что считают себя членами коллектива, у остальных было противоположное мнение на этот счет.

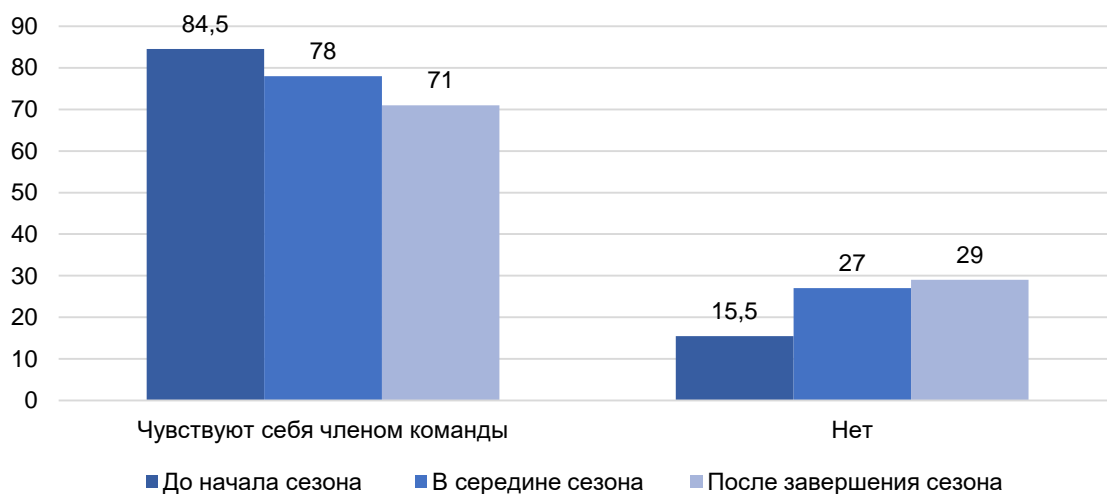


Рисунок 6 – Распределение ответов на вопрос «Как бы Вы оценили свою принадлежность к команде?», %

О взаимоотношениях и обстановке в коллективе свидетельствуют данные, представленные на рисунке 7. В начале спортивного сезона 80 % респондентов хотели играть в своей команде, к завершению сезона их количество снизилось до 53 %. Таким образом, к концу исследования каждый второй игрок задумывался об уходе в другой спортивный коллектив.

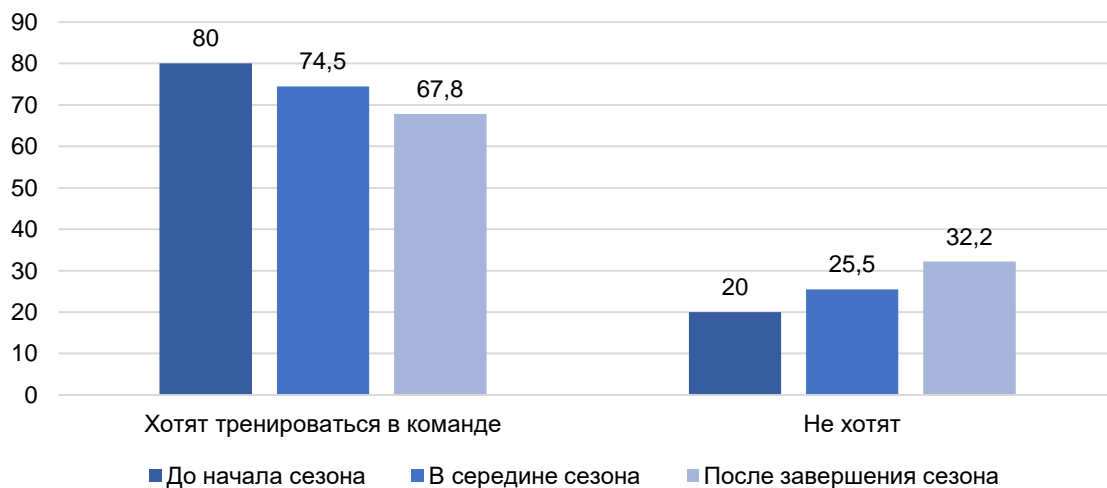


Рисунок 7 – Распределение ответов на вопрос «Хотели бы Вы стать членом другой команды?», %

Один из вопросов затрагивал уровень межличностных коммуникаций между отдельными игроками (рисунок 8). В начале спортивного сезона 87 % респондентов считали, что в их команде уровень взаимоотношений примерно такой же, как и в остальных. 13 % участников исследования затруднились с ответом. К середине сезона 73 % опрошенных считали, что уровень личных коммуникаций аналогичен таковому в других коллективах, но остальные атлеты заявили, что он ниже. В конце сезона только 69 % спортсменов считали отношения между игроками нормальными, остальные 31 % заверяли, что в других командах они лучше.

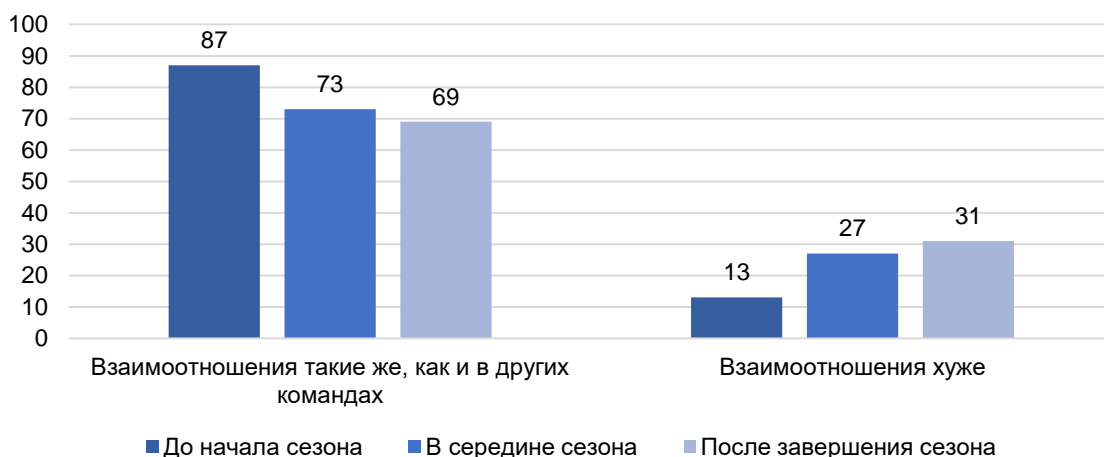


Рисунок 8 – Распределение ответов на вопрос «Каков уровень межличностных коммуникаций между отдельными игроками?», %

Общий анализ ответов приводит к выводу, что в рассматриваемых спортивных коллективах имеются проблемы в межличностных коммуникациях, которые носят психологический характер. Такая ситуация отрицательно влияет на психологическую атмосферу, что неизбежно сказывается на результатах выступлений. Именно по этой причине команда потерпела поражение на заключительном этапе, что не позволило ей продолжать соревнования. В связи с этим же за год из коллектива ушел каждый десятый спортсмен. Можно сделать вывод, что психологическая атмосфера оказывает существенное влияние на уровень профессиональной подготовки, напрямую воздействуя на игровой результат.

Тест, определяющий уровень взаимоотношений между участниками сообщества, которые не находятся в подчинении друг у друга, позволяет установить степень игровой слаженности коллектива, поскольку даже неформальные личные отношения играют важную роль в достижении конечного спортивного результата. Сначала численный показатель составлял 21,0 ед., что очень много, т. е. непосредственно перед началом спортивного сезона игроки были мотивированы побеждать. Однако в ходе выступлений появились проблемы и к середине сезона данный показатель снизился. Не все игроки смогли адаптироваться и найти общий язык друг с другом, чтобы действовать как единый коллектив. В конце сезона величина данного показателя составила 17,8 ед. Это немало, но наблюдается явное снижение по сравнению с предыдущим значением.

Подводя промежуточные итоги, можно отметить, что психологическая составляющая важна в спортивной жизни, она напрямую влияет на результат, который демонстрирует команда. Это значит, что тренер должен знать, каким образом управлять психологическим состоянием отдельных игроков и коллективом в целом. Без необходимого психологического настроя на соревнованиях сложно добиться требуемых результатов, потому что уровень психологического давления здесь гораздо выше, чем в ходе плановых тренировок. Можно сделать вывод, что тренировочный процесс должен быть максимально приближен к соревновательному.

Психологическая атмосфера в любом коллективе зависит от субъективного восприятия каждого его члена. Это может быть оценка поведения других участников спортивной команды, отношение к окружающим условиям, руководителям организации, устоявшимся нормам и правилам, как официальным, так и негласным. Мнение имеет каждый член спортивного сообщества, и на основе их взаимодействия создается общий психологический командный фон.

Если рассматривать взаимоотношения между людьми в группах, то спортивное сообщество будет иметь ярко выраженные отличительные черты. Члены спортивного коллектива работают над достижением поставленной цели, и каждый имеет личную заинтересованность в том, чтобы добиться этого результата. При этом жизнь команды построена однообразно, она включает тренировочный процесс и соревновательный сезон.

В спортивном коллективе, особенно детском или молодежном, происходит становление спортсменов как личностей, мастеров. В целях недопущения психологических срывов на данном этапе важна целенаправленная деятельность тренеров, спортивных педагогов и психологов. Она должна быть ориентирована на формирование атлета как личности, позитивно настроенной и стремящейся к победе. Становление спортсмена как мастера происходит только при наличии в

команде благоприятной психологической атмосферы. Этим вопросом занимались многие специалисты. Они пришли к выводу, что для создания необходимой обстановки нужно принимать во внимание следующие факторы.

1. Формирование правильного взаимодействия в коллективе, выраженного в единении игроков и тренерского состава для достижения высоких спортивных результатов. Команда как пример социальной группы должна иметь черты, характеризующие ее сплоченность, работать как единый организм, в котором нет «я», но проявляется лишь «мы». Важно, чтобы каждый атлет считал себя неотъемлемой частью команды, только тогда получится добиться высокого спортивного результата.

2. Выбор правильного стиля руководства. Решение этой сложной задачи не всегда очевидно. Оно зависит от большого количества факторов, в первую очередь от установившихся в коллективе традиций, текущей ситуации, психологического климата, уровня доверия игроков к тренеру. Важно понимать, что стиль командного руководства не должен быть догматичным, его нужно уметь менять в зависимости от ситуации.

3. Индивидуальные физические и психологические особенности каждого члена команды. Занятия профессиональным спортом формируют у игроков особую организацию психических процессов. Основное качество – повышенная степень агрессивности, необходимая, чтобы выстоять в сложной борьбе и победить. При этом профессиональные атлеты умеют контролировать агрессию, а начинающим это удается не всегда. Среди других спортивных качеств стоит выделить высокую мотивированность та то, чтобы добиться нужного результата, твердость характера и развитые волевые качества. Состоявшийся профессиональный спортсмен обычно демонстрирует независимость, у него высокое самомнение. Одновременно он обладает эмоциональной уравновешенностью, независимостью, умеет быть самокритичным, способен скрывать чувства. Атлет высокого профессионального уровня настроен совершенствовать мастерство, может контролировать эмоции, руководить собственным психическим состоянием. Такой набор качеств помогает наращивать профессиональное мастерство и показывать действительно высокие спортивные результаты. Кроме того, занимающийся спортом человек, обладающий ярко выраженной психологической силой, настойчивый в достижении выбранной цели и спокойный, имеет высокие шансы одержать победу даже над более опытным соперником, у которого имеются психологические трудности.

Как видим, при воспитании спортсменов чрезвычайно важна специальная спортивная психологическая подготовка. Она позволяет сконцентрироваться в ходе соревнований, легче перенести стресс, правильно настроиться на борьбу. При этом такая подготовка должна носить индивидуальный характер, учитывающий личные особенности атлетов.

Список источников:

- Андреева Г.М. Развитие марксистской традиции в социально-психологическом знании // Вестник МГУ. Сер. 14: Психология. 1977. № 3. С. 21–30.
- Бодалев А.А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Л., 1970. 135 с.
- Булгаков А.В. Человечность организации как ресурс: измерение и оптимизация // Психология управления персоналом и экосистема наставничества в условиях изменения технологического уклада : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / науч. ред. Л.Н. Захарова, И.С. Леонова. Н. Новгород, 2021. С. 19–26.
- Булгаков А.В., Андреева Н.Ю. Человечность персонала организации: проблемы изучения и управления // Психология управления персоналом и экосистема наставничества в условиях изменения технологического уклада : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / науч. ред. Л.Н. Захарова, И.С. Леонова. Н. Новгород, 2021. С. 102–107.
- Волков И.П. Спортивная психология и акмеология спорта. СПб., 2001. 187 с.
- Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. М., 1956. 197 с.
- Коломинский Я.Л. Психология личных отношений в детском коллективе (очерк социальной психологии школьного класса). Минск, 1969. 240 с.
- Кретти Б.Дж. Психология в современном спорте : пер. с англ. М., 1978. 224 с.
- Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии: Избранные труды / сост. и отв. ред. А.Л. Журавлев, Л.Г. Почебут. М., 2021. 580 с. <https://doi.org/10.38098/mng.2021.94.99.001>.
- Леонтьев А.Н. Проблема развития психики : 3-е изд. М., 1972. 295 с.
- Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психологии / отв. ред. Е.В. Шорохова. М., 1975. С. 124–135.
- Лурия А.Р. Психология как историческая наука (к вопросу об исторической природе психологических процессов) // История и психология / под ред. Б.Ф. Поршнева, Л.И. Анцыферовой. М., 1971. С. 36–63.
- Петровский А.В. Деятельностный подход в социально-психологическом исследовании // Вестник МГУ. Сер.: Психология. 1978. № 4. С. 78–85.
- Рубинштейн С.М. Принципы и пути развития психологии. М., 1959. 354 с.
- Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., 2002. 490 с.
- Фоше К., Московичи С. К психосоциологии языка // Психоллингвистика за рубежом / отв. ред. А.А. Леонтьев, Л.В. Сахарный. М., 1972. С. 102–113.
- Ханин Ю.Л. Психология общения в спорте. М., 1980. 209 с.
- Харитонов А.И. Особенности проявления психической напряженности у спортсменов // Психология психических состояний : сборник материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Б.С. Алишева, А.О. Прохорова. Казань, 2020. С. 381–384.

Харитонов А.И. Влияние личностного потенциала спортсменов на качество преодоления психического перенапряжения в стрессовых ситуациях // Ученые записки Университета им. П.Ф. Лесгафта. 2018. № 3 (157). С. 383–389.

Харитонов А.И., Кидинов А.В. Взаимосвязь личностного потенциала спортсменов и их профессионального мастерства // Человеческий капитал. 2021. № 8 (152). С. 142–148. <https://doi.org/10.25629/HC.2021.08.15>.

Weinberg R.S., Gould D. Foundations of sport and exercise psychology : 7th ed. Champaign, 2018. 680 p.

References:

- Andreeva, G.M. (1977) The development of the Marxist tradition in socio-psychological knowledge. *Moscow University Psychology Bulletin*. (3), 21–30. (In Russian)
- Andreeva, N.Yu. & Bulgakov, A.V. (2021) The humanity of the organization's staff: Problems of study and management. In: Zakharova, L.N. & Leonova, I.S. (eds.) *The psychology of personnel management and the ecosystem of mentoring in the context of a changing technological order: Proceedings of the II International scientific and practical conference*. Nizhny Novgorod, NNGU im. N.I. Lobachevskogo, 102–107. (In Russian)
- Bodalev, A.A. (1970) Formation of the concept of another human as a person. Leningrad, Izdatel'stvo Leningradskogo universiteta. (In Russian)
- Bulgakov, A.V. (2021) The humanity of the organization as a resource: Measurement and optimization. In: Zakharova, L.N. & Leonova, I.S. (eds.) *The psychology of personnel management and the ecosystem of mentoring in the context of a changing technological order: Proceedings of the II International scientific and practical conference*. Nizhny Novgorod, NNGU im. N.I. Lobachevskogo, 19–26. (In Russian)
- Cratty, B.J. (1978) Psychology in contemporary sport. Moscow, Fizkul'tura i Sport. (In Russian)
- Fetiskin, N.P., Kozlov, V.V. & Manuilov, G.M. (2002) Socio-psychological diagnostics of the development of personality and small groups. Moscow, Izdatel'stvo Instituta Psikhoterapii. (In Russian)
- Foshe, K. & Moscovici, S. (1972) Psychosociology of language. In: Leont'ev, A.A. & Sakharnyi, L.V. (eds.) *Psycholinguistics abroad*. Moscow, Nauka, 102–113. (In Russian)
- Khanin, Yu.L. (1980) Psychology of communication in sports. Moscow, Fizkul'tura i Sport. (In Russian)
- Kharitonova, A.I. (2020) Features of the manifestation of mental tension in athletes. In: Alishev, B.S. & Prokhorov, A.O. (eds.) *Psychology of mental states: Proceedings of the XIV International scientific and practical conference*. Kazan, Kazanskii (Privolzhskii) Federal'nyi Universitet, 381–384. (In Russian)
- Kharitonova, A.I. (2018) Influence of personal potential of athletes on quality of overcoming of mental stress in stressful situations. *Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta*. (3), 383–389. (In Russian)
- Kharitonova, A.I. & Kidinov, A.V. (2021) The relationship between the athletes' personal potential and their professional skills. *Chelovecheskij Kapital*. (8), 142–148. Available from: [doi:10.25629/HC.2021.08.15](https://doi.org/10.25629/HC.2021.08.15). (In Russian)
- Kolominskii, Ya.L. (1969) Psychology of personal relationships in a children's team (an essay on the social psychology of a school class). Minsk, Narodnaya Asveta. (In Russian)
- Kuz'min, E.S. (2021) Fundamentals of social psychology: Selected works. Moscow, Institut Psikhologii RAN. Available from: [doi:10.38098/mng.2021.94.99.001](https://doi.org/10.38098/mng.2021.94.99.001). (In Russian)
- Leont'ev, A.N. (1972) The problem of the development of the psyche: 3rd ed. Moscow, MGU. (In Russian)
- Lomov, B.F. (1975) Communication as a problem of general psychology. In: Shorokhova, E.V. (ed.) *Methodological problems of social psychology*. Moscow, Nauka, 124–135. (In Russian)
- Luriya, A.R. (1971) Psychology as a historical science (on the question of the historical nature of psychological processes). In: Porshnev, B.F. & Antsyferova, L.I. (eds.) *History and psychology*. Moscow, AN SSSR, 36–63. (In Russian)
- Petrovskii, A.V. (1978) Activity approach in socio-psychological research. *Moscow University Psychology Bulletin*. (4), 78–85. (In Russian)
- Rubinshtein, S.M. (1959) Principles and ways of development of psychology. Moscow, AN SSSR. (In Russian)
- Volkov, I.P. (2001) Sports psychology and acmeology of sports. Saint Petersburg, Baltiiskaya Pedagogicheskaya Akademiya. (In Russian)
- Vygotskii, L.S. (1956) Selected psychological studies. Moscow, Izdatel'stvo Akademii pedagogicheskikh nauk RSFSR. (In Russian)
- Weinberg, R.S. & Gould, D. (2018) Foundations of sport and exercise psychology: 7th ed. Champaign, Human Kinetics.

Информация об авторе

А.В. Кидинов – доктор психологических наук, доцент, профессор департамента психологии и развития человеческого капитала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

https://www.elibrary.ru/author_items.asp?authorid=341513.

Researcher ID: 3239650.

Author ID: 57209731787.

Information about the author

A.V. Kidinov – D.Phil. in Psychology, Associate Professor, Department of Psychology and Human Capital Development, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

https://www.elibrary.ru/author_items.asp?authorid=341513.

Researcher ID: 3239650.

Author ID: 57209731787.

Статья поступила в редакцию / The article was submitted 10.02.2022;
Одобрена после рецензирования / Approved after reviewing 04.03.2022;
Принята к публикации / Accepted for publication 29.03.2022.