

Хмельницький національний університет
 Факультет здоров'я, психології, фізичної культури та спорту
 Кафедра психології та педагогіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Другий (магістерський)
 Освітній рівень

«ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ
 МАЙБУТНІХ ТРЕНЕРІВ-ВИКЛАДАЧІВ З ХОРТИНГУ»

Назва теми

Галузь знань - 05 Соціальні та поведінкові науки

Шифр і назва галузі знань

Спеціальність - 053 Психологія

Шифр і назва спеціальності

Шифр 24366

номер ІНП

Виконав: студент II курсу, групи ПШмз-23-2

Підпис

Дарія ГОЛОТА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник: доктор педагогічних наук, професор

Науковий ступінь, вчене звання

Підпис

Євген ПАВЛЮК

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:

Зав. кафедри психології та педагогіки

доктор психологічних наук, професор

Підпис

Таїсія КОМАР

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

02 грудня 2024 р.

Хмельницький, 2024

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет здоров'я, психології, фізичної культури та спорту
Кафедра психології та педагогіки
Освітній рівень другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 053 «Психологія»
Освітня програма освітньо-професійна програма «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології та педагогіки


підпис

Таїсія КОМАР

протокол № 5 від 14 грудня 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ Дарія ГОЛОТА

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Особливості розвитку комунікативної толерантності майбутніх тренерів-викладачів з хортингу»
Керівник кваліфікаційної роботи: Євген ПАВЛЮК, доктор педагогічних наук, професор кафедри психології та педагогіки
Затверджено наказом ректора університету від 26 серпня 2024 р. № 60
2. Строк подання здобувачем роботи на кафедру 2 грудня 2024 р.
3. Вихідні дані до роботи: матеріали звіту з переддипломної практики, комплекс методів та методик дослідження: методика (за В.Ф. Ряховським) «Ступінь загальної комунікабельності», методика «Тест мотиваційних орієнтацій (ТОМ) в міжособистісних комунікаціях», методика «Тестування доброзичливості» за шкалою Кемпбелла, методика «Експрес діагностика довіри» за шкалою Розенберга.
4. Зміст кваліфікаційної роботи: Вступ, розділ 1. Теоретико-методичні основи наукового дослідження комунікативної толерантності, 1.1. Дещо про підходи щодо визначення поняття комунікація, 1.2. Особливості визначення дефініції – толерантність, 1.3. Особливості спортивної комунікації та толерантності, Розділ 2. Основи формування комунікативної толерантності спортивного тренера з хортингу, 2.1. Особливості тренерської діяльності з хортингу, 2.2. Основні методики та наукове дослідження особливостей проявлення комунікативної толерантності у спортивних тренерів, 2.3. Аналіз результатів дослідження особливостей проявлення комунікативної толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту, 2.4. Психолого-педагогічні рекомендації для розвинення комунікативної толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту, Висновки, Перелік джерел посилання.
5. Перелік графічного матеріалу: 2 таблиці, 5 рисунків.


• Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

Дата видачі завдання 14 грудня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів (розділів) кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапу роботи	Примітка
1	Вибір теми дослідження. Визначення об'єкта і предмета дослідження, постановка мети і завдань	До 02 січня 2024 р.	виконано
2	Визначення теоретико-методологічних засад дослідження. З'ясування актуальності проблеми	До 03 березня 2024 р.	виконано
3	Оформлення вступу кваліфікаційної роботи	До 01 вересня 2024 р.	виконано
4	I розділ кваліфікаційної роботи	До 10 вересня 2024 р.	виконано
5	II розділ кваліфікаційної роботи	До 01 жовтня 2024 р.	виконано
6	Загальні висновки	До 01 листопада 2024 р.	виконано
7	Оформлення кваліфікаційної роботи	До 01 грудня 2024 р.	виконано
8	Попередній захист кваліфікаційної роботи	<u>09</u> листопада 2024 р.	виконано
9	Захист кваліфікаційної роботи (відповідно графіку)	<u>18</u> грудня 2024 р.	виконано

Здобувач  Дарія ГОЛОТА
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи  Євген ПАВЛЮК
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

АНОТАЦІЯ

Тема кваліфікаційної роботи «Особливості розвитку комунікативної толерантності майбутніх тренерів-викладачів з хортингу»

Здобувач Дарія ГОЛОТА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник Євген ПАВЛЮК

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Кваліфікаційна робота включає 79 сторінок, 2 таблиці, 5 рисунків, перелік джерел посилання складає 79 найменувань.

Ключові слова: розвиток, комунікативна толерантність, комунікація, спілкування, майбутні тренери-викладачі, самооцінка, взаємозв'язок, студенти, вихованці.

Об'єкт дослідження: комунікативна толерантність тренера-викладача як психолого-педагогічний феномен.

Предмет дослідження: особливості формування комунікативної (комунікабельної) толерантності тренерів-викладачів з хортингу.

За результатами дослідження розроблено психолого-педагогічні рекомендації для розвинення комунікативної толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Отримані в процесі дослідження наукові результати будуть використані в освітньому процесі підготовки тренерів з виду спорту та при проведенні акдемічних навчальних занять і тренувань, на семінарах і тренінгах для вихованців і їхніх батьків про те, як спрямувати дитину у виборі виду спорту.

Дипломник _____

Підпис

Дарія ГОЛОТА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Дата подання кваліфікаційної роботи до захисту 2 грудня 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ	10
1.1. Дещо про підходи щодо визначення поняття комунікація	10
1.2. Особливості визначення дефініції - толерантність	23
1.3. Особливості спортивної комунікації та толерантності.....	32
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ ТРЕНЕРА-ВИКЛАДАЧА З ХОРТИНГУ	38
2.1. Особливості тренерської діяльності з хортингу.....	38
2.2. Основні методики та наукове дослідження особливостей проявлення комунікативної толерантності у спортивних тренерів.....	45
2.3. Аналіз результатів дослідження особливостей проявлення комунікативної толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту	53
2.4. Психолого-педагогічні рекомендації для розвинення комунікативної толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту.....	63
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	68
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	71
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Формування та розвинення професіонала улюбій галузі господарства України у тому числі в психолого-педагогічній та фізкультурно-спортивній сферах розвертається у площині професійно-теоретичних знань, фахово-прикладних умінь та практичних навичок і удосконалюється на теоретико-методологічному та технологічно-практичному рівнях. У стандартах освітньо-професійних програм поняття “професійна компетентність” набуває особливої актуальності. Компетентність професіонала, це комбінована зв’язка дидактичних знань, фахових умінь і прикладних навичок, з додаванням критичного та інших видів аналітичного мислення, професійно-значущих (вагомих) якостей, морально-вольових та інших етичних та естетичних цінностей, що дозволяє фахівцю конкурентноздатно виконувати власну трудову діяльність.

Комунікативна компетентність актуальна для низки спеціальностей психолого-педагогічної та фізкультурної галузей, і вивченню цього поняття приділяли увагу немало вчених-науковців (Андрєєва Г., Бех І., Ребрина А.). Поняття “спілкування” є основним питанням дослідження інших учених () та багато інших.

Іншим поняттям яке є актуальним в даному науковому дослідженні є: толерантність. Визнане світовою науковою елітою вагомим визначальним терміном у проблемі спілкування. Саме зараз воно є і буде основною структурною опорою взаємовідносин особистостей, народностей, держав та континентів.

Таким чином, соціально-психологічна значущість наукової проблеми та її недостатня розробка вплинули на обрання *тематики експериментального дослідження «Особливості розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності майбутніх тренерів-викладачів з хортингу».*

Об’єкт наукового дослідження – комунікативна толерантність тренера-викладача як психолого-педагогічний феномен.

Предмет наукового дослідження – особливості формування комунікативної (комунікабельної) толерантності тренерів-викладачів з хортингу.

Мета наукового дослідження – виявити сутність дефініції: комунікативна толерантність і установити особливості формування “комунікативної (комунікабельної) толерантності” у тренерів-викладачів з хортингу.

Згідно з метою наукового дослідження нами виставлені наступні **завдання наукового дослідження:**

1. Визначити значення поняття «толерантність».
2. Сформулювати зміст та особливості комунікативності спортивного тренера.
3. Виявити специфіку комунікативної (комунікабельної) толерантності у тренерів-викладачів та узагальнити систему чинників, що впливають на ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у тренерів-викладачів з хортингу.
3. Дослідити особливості проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту та чинники, що впливають на її розвинення.
4. Розробити психолого-педагогічні рекомендації для формування комунікативної (комунікабельної) толерантності у тренерів-викладачів з хортингу.

Гіпотеза наукового пошуку виражається в тому, що підготовленість студентів-тренрів з виду спорту до спортивної діяльності досить поліпшиться за психолого-педагогічної умови обґрунтування формування в освітньо-тренувальному процесі закладів освіти захоїв по вихованню комунікативної (комунікабельної) толеранції у майбутніх тренерів-викладачів з єдиноборства.

Згідно з поставленими завданнями ми використовували такі **методи та методики наукового дослідження:**

- теоретико-аналітичні (теоретично-методичний аналіз та синтез, систематизація, порівняння і узагальнення даних наукових джерел);

- емпіричні методи: спостереження, тестування, стандартизовані методики;
- методи оброблення та узагальнення статистичних даних: метод опису статистики, кількісних та щосних застосувань методики матстатистики;
- дидактика та системне оброблення методів, засобів та методичних прийомів психолого-педагогічного освітнього процесу.

Теоретичне та практичне значення отриманих результатів наукового дослідження полягає у виявленні деяких наукових підходів до деталізації дефініції комунікація ; визначенні змісту й особливих психологічних умов спортивно-педагогічної комунікації ; означенні специфічного проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у спортивних тренерів з хортингу та факторів впливу на її ступінь формування. Написані рекомендації сприяють формуванню комунікації та іншої толерантності у тренерів-викладачів. Випробуваний у науковому експерименті методично-прикладний інструментарій стане головною основою зрізу рівня сформованого проявлення розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у спортивних тренерів.

Апробація результатів наукового пошуку зроблена на основі опублікування статті на тему: «Особливості комунікативних маніпуцій: теоретичний аспект» у науковому фаховому виданні «Scientific Journal «Psychology Travelogs», 2024, Issue 2». А також тез на тему «Психологічна підготовка як складова профільної фізичної культури учнів та студентів» у збірнику доповідей IV регіональної науково-практичної інтернет-конференції «Фізична культура і спорт, актуальні питання». Результати наукового дослідження обговорені на IV регіональної науково-практичної інтернет-конференції «Фізична культура і спорт, актуальні питання». (м. Хмельницький, 25 жовтня 2024 року).

Структурний обсяг дипломної роботи. Наукова праця складається зі вступу, 2-х розділів, висновків, і списку джерел посилання, що враховує

вітчизняні найменування і зарубіжні. В загальному розмір праці становить 70 сторінок. Робота має таблиці, та рисунки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ

1.1. Дещо про підходи щодо визначення поняття комунікація

Необхідно вказати, що дефініція спілкування, яка вкрай потрібна спортивним тренерам є тотожним поняттю комунікація та комунікативність. Як трактують ці поняття вітчизняні вчені-науковці та зарубіжні науковці з наукового обігу Інтернет-ресурсів.

Комунікація дослівно це передавання інформації, повідомлення, що вказує її однобоку характеристику, взаємозв'язок з інформатикою, кібернетикою управління технічними порядками. При цьому вкорінення «комунікації» в психолого-педагогічні основи спілкування вбачає багато спільності міркувань.

Що таке спілкування? <https://www.kaonavi.jp/dictionary/communication/>

Багато науковців подають в науковий обіг дане поняття комунікація - як слово, яке стосується таких виразів, як передача інформації та спілкування, а також дій, таких як повідомлення про наміри та взаємодія.

Слово комунікація походить від латинського слова communis , що означає «мати те саме або щось спільне».

Значення і визначення цієї дифеніції аналізується вченими по різному. Слово «комунікація» використовується не тільки в діловому середовищі, але й у різноманітних сферах і галузях. К.Шотен визначає слово «комунікація» як «передачу сприйняття, емоцій і думок між людьми, залученими в суспільне життя». Щоб розуміти, як діяти в режимі “ 1 на 1 ” і що таке « 1на1 » щоб розвивати підлеглих і допомагати їм досягати цілей необхідно:

- знати, про що говорити з підлеглими;
- розуміти поради щодо надання високоякісного відгуку;
- завантажувати пояснювальні матеріали “ 1на1 “ для ефективного впровадження в практику роботи тренера-викладача;

- одразу вирішувати клопіткі та трудомісткі аспекти роботи з оцінювання співрозмовника.

Використовуючи систему оцінювання, ми маємо багато досягнень, у яких час, необхідний для оціночної роботи, скорочено менше ніж на 1/10:

-Оцінювальні аркуші можна створювати вільно.

-Ви можете приховати речі, що не повинні бачити інші особи.

-Ви можете побачити список того, хто просунувся та наскільки далеко.

-Коли потік встановлено, ним можна керувати наполовину автоматично.

-Ви можете налаштувати позитив і гостроту діалогу, щоб побачити загальний баланс.

Важливість спілкування. Якою інформацією обмінюються під час спілкування? Тут автори пояснюють важливість спілкування з наступних чотирьох точок зору:

- Поліпшення довірчих відносин.
- Сприяння обміну інформацією.
- Зняття стресу.
- Поліпшення командної роботи.

Перша точка зору - поліпшення довірчих відносин. Спілкування є важливим елементом для скорочення міжособистісної та розумової дистанції та побудови довірчих відносин. Щоб зрозуміти один одного з людиною, з якою у вас немає глибоких стосунків, вам потрібно побудувати з нею стосунки довіри.

Спілкування - це побудова цих довірчих стосунків, а потім звернення з проханнями, порадами тощо, щоб зробити іншу людину бажаною людиною, якою ви є.

По друге - полегшення обміну інформацією. Наявність культури щоденного спілкування забезпечить безпроблемний обмін інформацією. У разі недостатнього обміну інформацією прогрес може бути невідомим, а продуктивність тренувань постраждає, або не буде координації між тренером і вихованцем, і неможливо буде адекватно реагувати на потреби спортсменів.

Полегшення обміну інформацією дає людям відчуття безпеки, що їм не потрібно тримати інформацію в собі, і покращує загальну атмосферу в організації.

3) Зняття стресу

Це може бути грубим по відношенню до іншої людини обговорювати це. Але якщо є щось, що ми не розуміємо, але ми не можемо забирати час іншої людини. І якщо у нас такий психологічний опір, і ми не вміємо добре спілкуватися з іншою людиною, це посилює стрес.

Зокрема, незадоволеність міжособистісними стосунками є однією з причин звільнення з роботи або втрати спортсмена як власного вихованця. Однак, якщо у є середовище, де ми можете поговорити з кимось, ми можемо трохи зняти стрес.

4) Поліпшення командної роботи

Компанія, а в нашому дослідженні саме ДЮСШ з відділенням хортинг в основному працює на організаційній основі. Хороша командна робота в ДЮСШ підвищує продуктивність. Щоб покращити командну роботу, необхідна комунікація, яка дозволяє плавно обмінюватися інформацією.

Організації, що мають хорошу командну роботу та атмосферу, де люди відчують себе комфортно, швидше за все, генеруватимуть нові ідеї та виклики сучасності.

3. Чотири засоби зв'язку

Є кілька засобів зв'язку. Автор розділив ці методи на чотири категорії та проаналізував їх:

- усний;
- текст;
- невербальне спілкування;
- візуальний.

1) Усна

Усна комунікація дозволяє передавати інформацію як вербально, так і невербально, зменшуючи можливість непорозумінь і недовіри. Слухачі можуть

дізнатися про справжні наміри співрозмовника не лише за змістом розмови, а й за виразом обличчя, тоном голосу, мовою тіла.

2) Текст

Текстове спілкування, яке передбачає лише вербальне спілкування, швидше за все спричинить непорозуміння, ніж усне спілкування. Хоча ви можете надсилати й отримувати повідомлення, не турбуючись про час, є дещо недоліки, наприклад важливі повідомлення легко втрачати та важко передати емоції.

3) Невербальне спілкування

Невербальна комунікація — це комунікація, яка не покладається на мову, наприклад жести, міміку та тон голосу тренера. Враження аудиторії змінюється залежно від вашої манери говорити, виразу обличчя, пауз. Невербальне спілкування сильно впливає на враження від відправника інформації.

4) Візуальний

Візуальна комунікація, в щой візуальні образи, такі як одяг і образи відправника інформації, впливають на одержувача, також є різновидом невербальної комунікації.

Його часто використовують для доповнення до пояснення ситуації. У деяких випадках його можна використовувати як більш ефективний метод спілкування, ніж пояснення усно.

4. Переваги вдосконалення комунікативних навичок

Удосконалення навичок спілкування має багато переваг:

- Уміння добре пояснювати.
- Стає легше отримати хороший результат від зустрічі.
- Покращення своїх навичок.
- Станьте довіреною особою.

1- Вмійте добре пояснювати

Люди з хорошими навичками спілкування добре вміють доносити свої ідеї до оточуючих. Інформацію можна легко передати за допомогою мови тіла, міміки, тону голосу тощо. Люди, що добре вміють пояснювати речі, мають

перевагу в тому, що вони активізують команду та підвищують ефективність роботи.

2- Стає легше знайти збіг взаєморозуміння

Може бути важко раптово довіритися людині, яку ви погано знаєте. Однак, якщо ви спілкуєтесь один з одним і поглиблюєте взаєморозуміння, ви можете зміцнити довіру та побудувати добрі стосунки. Високі комунікативні навички сприяють хорошим партнерським манерам і, швидше за все, призведуть до успішних ділових переговорів.

3- Прагніть покращити свої навички

Люди з хорошими навичками спілкування зазвичай мають хороші навички слухання та соціальні манери. Таким чином, удосконалення навичок спілкування покращить власні навички як особистості та просуне особисту кар'єру.

4- Стати довіреною особою

Під час опитування багато респондентів сказали, що характеристиками надійної людини є «той, кому можна відкритися», і «той, хто звітує та добре спілкується». Люди, яким довіряють, також мають здатність співпереживати та співчувати почуттям інших, іншими словами, мають високі комунікативні навички.

5. Негативні наслідки поганого спілкування

Відсутність навичок спілкування може мати різні негативні наслідки, такі як зниження мотивації та зниження продуктивності.

Якщо в діловому середовищі бракує спілкування та координація, яка необхідна для ділових операцій, може не працювати належним чином, що призведе до непотрібних проблем. Людям легко мати вузьку перспективу, і дуже ймовірно, що робота буде просуватися без узгодження, що призведе до неефективного управління організацією.

Існують обмеження щодо обсягу та складності роботи, з якою може впоратися людина. Якщо комунікації бракує, люди не зможуть покликати на допомогу, навіть якщо вони стикаються з ситуацією, з якою не можуть впоратися на особистому рівні, що призводить до зниження мотивації.

Дослідження науковців також показали, що збільшення дистанційної роботи в умовах воєнного стану призвело до браку спілкування, через що людям легше відчувати тривогу та самотність.

Слово «мотивація» часто використовується в освіті та спорті. Якщо комунікації не вистачає, буде складно поставити необхідні запитання та отримати підтвердження, що збільшить проблеми. Ймовірно, виникнуть такі недоліки, як «неможливість побачити загальний результат» і «нездатність передати робочі новинки та розвинення молодих спортсменів».

Щоб підвищити продуктивність, а не просто автоматизувати, нам потрібно покращити робоче середовище співробітників .

6. Характеристики та фактори людей з хорошими комунікативними навичками. Давайте проаналізуємо характеристики та фактори людей з хорошими навичками спілкування:

- позитивне мислення;
- є багато моментів для розмови;
- він ласкаво вислухає
- добре передає власні міркування.

1-Позитивне мислення

Якщо сказати про людину: «Ця людина дивна», яка має інші цінності, ніж хтось, і якщо сказати: «Ця людина унікальна та цікава», враження, яке отримаєте, буде зовсім іншим.

Коли не отримуєте очікуваних результатів на роботі, з ким би ви краще поговорили: з людиною з негативним мисленням, яка каже: «Ось чому я сказав, що це неможливо», чи людиною з позитивним мисленням, яка каже: « Це цікаво» і «Це корисно».

2-Багато питань для розмови

Люди з хорошими навичками спілкування можуть вести різноманітні розмови. Це пояснюється тим, що вони мають багато тем для розмови та добре знаходять теми, що підходять для співрозмовника.

Тренеру не обов'язково бути обізнаним. Однак якщо тренер вибере тему, на яку буде легко говорити іншій людині, спілкування стане легшим.

3-Він чуйно вас слухає.

Спілкування – це не одностороння передача інформації, тому навички слухання потрібні, щоб вислухати іншу людину до кінця. Коли ви відчуваєте, що ця людина вас слухає, ви відчуваєте себе в безпеці й хочете знову поговорити з нею.

4-Гарний у спілкуванні

Однією з характеристик людей з високими комунікативними здібностями є те, що вони добре спілкуються. Люди з хорошими навичками спілкування уточнюють інтерес розмови та продовжують розмову, спостерігаючи за реакцією іншої людини.

Якщо ви зможете чітко повідомити свою мету та висновок, інша особа захоче почути більше про те, що ви маєте сказати, або порадитися з нею.

7. Характеристики та причини людей, що погано спілкуються

Давайте проаналізуємо особливості та причини людей, що погано спілкуються:

- негативні думки;
- говорять без відповіді;
- говорять односторонньо, не прислухаючись до того, що має сказати інша людина;
- погана у міжособистісних стосунках.

1.Негативне мислення

Люди, що погано спілкуються, зазвичай роблять негативні коментарі, що гальмують розмову навіть під час приємних розмов, або вони говорять речі, не враховуючи настрою. Навколишні оцінюють його як людину, яка не вміє читати атмосферу або вести конструктивну розмову.

Вони також мають сильну тенденцію вірити, що їхні власні ідеї правильні, тому навіть коли вони отримують поради на кшталт «Можливо, нам варто покращити ці пункти», вони в кінцевому підсумку кажуть «але» або «ні».

2. Говорити без відповідей

Люди, що не мають мети чи висновку в тому, що вони говорять, також погано спілкуються. Оскільки вони говорять безсистемно, як тільки спадають на думку, слухач може подумати: «Я насправді не знаю, що ця людина намагається сказати», або «Мені цікаво, який висновок історії».

У ділових ситуаціях важливо виходити з висновку. У цьому випадку спілкування буде набагато легшим, якщо ви будете знати про інтерес теми.

3. Односторонність, не прислухаючись до того, що має сказати інша особа

Люди з хорошими навичками спілкування здатні співпереживати та слухати те, що скажуть інші. Іншими словами, людей, що не вміють слухати, що говорять інші, і говорять про себе лише односторонньо, не можна сказати, що вони мають високі комунікативні навички.

Людям, що погано спілкуються, також важко встановити зоровий контакт з іншими. Однак зоровий контакт також є дуже важливим інструментом спілкування. Важливо слухати іншу людину, зберігаючи відповідний зоровий контакт.

4. Я погано розбираюся в міжособистісних стосунках

Є також люди, що погано спілкуються, тому вони втомлюються від зустрічей і прагнуть залишатися вдома.

Проте міжособистісні стосунки будуються на накопиченні спілкування та емпатії. Якщо ви замикаєтесь у власному світі, думаєте: «Мовчати — це незручно» або «Я не знаю, що сказати», ви ніколи не зможете відчувати співчуття, і це лише погіршить самопочуття про себе.

8. Ключові моменти для вдосконалення комунікативних навичок

Навички спілкування не є вродженим талантом; це навички, що кожен може розвинути. Ось п'ять пунктів для покращення ваших навичок спілкування:

- Не забудьте привітатися.
- Покращити те, як ви говорите.
- Проведіть тренінг спілкування.
- Знайти спільну мову.

- Не пропустіть звітність.

1) Не забудьте привітатися

Привітання є основною формою спілкування не лише в Україні, а й у всьому світі. Якщо ви можете приємно привітати людей, яких ви зустрічаєте вперше, ви справите на них гарне враження.

Звичайно, якщо ви вітаєтеся з людьми, яких зустрічаєте щодня, вголос, ви можете сказати щось на кшталт: «У мене все добре?» «Я бачу, ви вчора працювали допізна, ви не втомилися?» " Це веде до тригера.

2) Покращуйте свій стиль розмови

Один із способів удосконалити свої комунікативні навички - удосконалити манеру говорити та передавати інформацію.

Наприклад, "Підсумуйте основні моменти у своїх відповідях на ділові електронні листи за пунктами" і "Почніть з висновку, а не починайте з початку з детальним поясненням".

3) Проведіть навчання спілкуванню

Також корисно брати участь у тренінгах із спілкування та вивчати поради щодо слухання та того, як говорити так, щоб це було зручно людині, з якою ви розмовляєте. Навчання, яке включає не лише лекції, але й групову роботу та рольові ігри, дозволяє покращити навички спілкування більш практичним способом.

4) Знайти спільну мову

Якщо зможете знайти щось спільне з іншою людиною, тема буде більш захоплюючою. Багатьом людям доводилося відчувати близькість з людиною, яка має такі ж хобі або з того ж рідного міста. Коли ви знаходите щось спільне, ви відчуваєте себе ближчими один до одного, що, у свою чергу, робить вас ближчими один до одного.

5) Не пропустіть звітність

Звіти, спілкування та консультації є важливими для спілкування, пов'язаного з роботою. Важливо передавати інформацію іншій стороні в легкій для розуміння формі.

Якщо зможете зробити це безпомилково, природним чином покращите свої навички спілкування та завоюєте довіру та впевненість оточуючих.

Вирішуйте клопіткі та трудомісткі аспекти оціночної роботи одразу. Наповнений способами ефективного оцінювання персоналу.

Розширення меж ділової комунікації та постійне використання ділових контактів сприяло встановленню певних мовних форм, що функціонують у текстах як усного, так і письмового ділового спілкування. Однією з таких форм прийнято вважати кліше. Їхнє функціонування в текстах ділового спілкування покращує взаєморозуміння учасників комунікації.

Що таке толерантність? <https://ecmorality.jp/blog/ecblog/38906/>

Толерантність — це слово, яке означає «відкритість і сприйняття слів і дій інших. Крім того, не звинувачувати інших у їхніх недоліках і помилках».

Навіть коли толерантні люди стикаються з «думками інших, що мають іншу позицію, ніж вони самі», або «словами та діями інших, що не збігаються з їхніми власними думками», вони не конфліктують і не критикують їх безпосередньо. Це означає, що у нас є здатність прийняти когось, чий цінності відрізняються від наших власних.

Люди, що володіють гнучким розумом, глибоко розуміють інших, співчують і сприймають чужі думки, вміють уникати конфліктів і будувати гармонійні людські стосунки. Крім того, можна сказати, що характеристика толерантності сприяє гармонії суспільства в цілому, оскільки вона дозволяє людям сприймати різноманітність.

П'ять характеристик «толерантної людини».

1. Глибина розуміння та співпереживання.

Толерантна людина має здатність глибоко розуміти позицію та почуття інших і співпереживати їм.

Якщо люди знаходяться на різних позиціях, їхній спосіб мислення також буде відрізнятися. Це можна назвати «індивідуальністю» та «самосвідомістю», але коли люди з різними цінностями збираються разом, можуть виникати конфлікти.

Однак толерантні люди вибирають «розуміти іншу людину і співпереживати їй», а не критично ставитися до думок, слів і вчинків інших.

2. Некритичне ставлення.

Толерантна людина не буде надмірно критично ставитися до недоліків інших.

Коли ми думаємо про те, що сталося б, якби ми зробили помилку, було б боляче, якби хтось вказав нам на це і настирливо попросив покаятися. Для деяких людей це може придушити зародження докорів сумління або навіть викликати спротив.

Навіть у таких ситуаціях толерантна людина може прийняти почуття людини, яка припустилася помилки, поставитися до неї із співчуттям і м'яко направити її в правильніше русло.

3. Гнучкість і відкритість.

Толерантних людей можна описати як «відкритих» людей, що гнучко ставляться до нових ідей і різних культур.

В епоху інтернаціоналізації можуть виникати конфлікти цінностей, що ґрунтуються на «відмінностях у культурі». Такі «культурні відмінності» слід поважати як різноманітність та «індивідуальність».

Толерантна людина знає, що «розбіжності» не є «неправдами». На думку автора, саме ця гнучкість створює «нову цінність».

4. Емоційна стабільність.

Люди, що прощають, емоційно стабільні і не діють імпульсивно.

Може бути неприємно почути, як хтось інший говорить або робить щось, що не збігається з вашими думками. Однак виливати словами чи поведінкою своє розчарування на іншій людині було б егоїстично з точки зору іншої людини.

Люди, що прощають опонента, не дратуються в таких ситуаціях. Це не тому, що їм байдужа інша людина. Оскільки у нас розслаблений розум, ми завжди можемо спокійно сприймати ситуації та належним чином справлятися зі своїми емоціями.

5. Висока самосвідомість.

Люди, що прощають, не тільки мають більшу здатність розуміти інших і співпереживати їм, але вони також краще розуміють власні емоції та вчинки.

Можна сказати, що оскільки ми глибоко розуміємо своє внутрішнє я і приймаємо те, ким ми є, ми можемо будувати відповідні стосунки з іншими на основі цього самоусвідомлення.

Проаналізуємо 5 способів виховати толерантність і мати душевний спокій.

У світлі «характеристик толерантних людей», що ми бачили досі, дехто з нас може подумати: «Це для мене неможливо!», але, будь ласка, потерпіть ще трохи. Толерантність можна виховати власними зусиллями.

Перш за все, чому б не почати «привчати себе до душевного спокою», виконавши такі дії.

1. Зміцнення самосвідомості.

Підвищення самосвідомості є важливим кроком у розвинення толерантності.

Навіть якщо ми не є «егоїстом або егоїстом», якщо ми надто серйозні або маємо надто сильне почуття справедливості, ми можете неусвідомлено звужити свій розумовий погляд і важко сприймати людей, чия позиція відрізняється від нашої, здається, може зникнути. Розуміння власних особливостей і придбання звички дивитися на власні емоції може допомогти зупинити себе, тому що іноді здається, що нами керують егоїстичні емоції.

2. Відкритість до різних точок зору.

Бути відкритим до «різних точок зору» та «різних культур» також є важливим для виховання толерантності.

Виявляймо позитивний інтерес до думок, нових ідей і невідомих культур, що відрізняються від нашої, і спочатку спробуймо прийняти іншу людину такою, якою вона є. Таке ставлення можна назвати першим кроком до розуміння та співчуття.

3. Удосконалення комунікативних навичок.

Комунікативні навички є важливими для того, щоб вислуховувати різні думки, поважати кожна з них і знаходити «кращий компроміс», який їх гармонізує.

Науковці кажуть: «В епоху інтернаціоналізації важливі не «зміни», а важливо поважати іншу людину, але це не означає придушувати щось важливе в собі та підлаштовуватися під іншу людину».

4. Саморефлексія та зростання.

Як проблема перед інтернаціоналізацією, навіть серед українців не всі будуть мати однакову думку. У певному сенсі конфлікти та суперечки неминучі, коли багато людей взаємодіють один з одним.

Однак ми повинні сприймати це як «конфлікт способів мислення», а не як «конфлікт людей». Якщо ми зможемо зрозуміти «відмінності» одне одного через діалог, ми не лише покращимо наші міжособистісні стосунки, але й розширимо власні горизонти та збагатимо своє життя.

Вироблення звички час від часу розмірковувати про себе та запитувати себе: «Чи не було жорсткого ставлення і ми не сприймали різні думки?», а також зберігати позицію «вчитися на відмінностях» - це важливо для особистого саморозвинення. Це має бути крок вперед у зростанні особистості.

5. Активна взаємодія з іншими.

Чотири пункти, згадані вище, можна застосувати на практиці, лише якщо є можливість спілкуватися з багатьма людьми з різного походження. Позитивна взаємодія з іншими людьми необхідна для розвинення толерантності.

Коли ми зустрічаємо когось, хто має інші цінності, ніж ми, сліпо відкидати їх ніколи не принесе хороших результатів. Крім того, навіть якщо ми на перший погляд поблажливі до іншої людини, якщо у нас є невдоволення всередині себе, наші стосунки стануть напруженими. Однак самотньо підтримувати позицію «Я хочу уникнути конфлікту, тому не буду надто втручатися».

Про що ми не повинні забувати, це поважати інших так само, як ми цінуємо себе, і ставитися до них щиро. У цьому сенсі перше, про що ми повинні пам'ятати, це «сприймати відмінності один одного такими, якими вони є».

Навіть коли виникає конфлікт чи конфронтація, ми можемо краще зрозуміти думки іншої людини, якщо переоціните речі з її точки зору. Крім того, якщо ми подивимося на ситуацію з точки зору третьої сторони, ми зможемо шукати ключі до вирішення проблеми з ширшої перспективи. Якщо ми принаймні визнаємо, що «розбіжності» не є «помилкою», ми зможемо спокійно сприймати різні думки.

Йдеться не лише про мирне вирішення проблем і побудову кращих стосунків. Важливо розширювати власну перспективу та спосіб мислення, а також рости як особистість.

Вийшовши на крок далі від моралі, яку всі вивчили в школі, автори пропонують новий спосіб мислення та шлях до вдосконалення людських навичок, що необхідні для нас, дорослих, що живуть у суспільстві, щоб жити кожен день мирно та по-своєму, особливо в умовах воєнного стану.

1.2. Особливості визначення дефініції - толерантність

Важливість толерантності <https://note.com/k1tojo/n/nd3ac71526a81>

Однак «толерантність» є ключем до подолання культурних бар'єрів і досягнення безперервного спілкування в мультикультурному робочому середовищі.

Відмічаємо часте спілкування невербально, а не висловлювання своєї думки та почуття безпосередньо словами. Це властивість, яка глибоко вкорінена в особистісній культурі, і її можна побачити в багатьох ситуаціях, від повсякденного життя до ділових ситуацій. Хоча одні добре розуміють цю характеристику, іншим її дуже важко зрозуміти.

Специфічні аспекти невербальної комунікації.

Існує велика різноманітність ситуацій, у яких використовуються невербальне спілкування. Це включає рухи очей, вираз обличчя, позу тіла, тон голосу, паузи чи паузи та поведінку залежно від контексту та ситуації.

- рухи очей і вираз обличчя.

Особистості часто демонструють згоду очима. Наприклад, очі можуть передавати значення «так». Посмішка також може означати згоду або розуміння.

- положення тіла.

Щоб висловити повагу, можна розташуватися нижче, ніж опонент. Особливо часто це трапляється з начальством і старшими людьми. Також можна робити те саме, коли стоїмо прямо, округляючи тіло та спину та опускаючи обличчя до іншої людини.

- тон голосу та пауза.

Дещо висловлюють згоду, незгоду, сумнів тощо, змінюючи тон свого голосу. Мовчання також є важливим засобом спілкування, і мовчання має багато значень, наприклад, «я думаю», «я згоден» і «я не згоден, але не можу це висловити».

- Дії залежно від контексту та ситуації.

Часто особи зчитують наміри іншої людини з ситуації та контексту, а не зі слів. Наприклад, випадок, у той момент, коли начальник бере чашку кави, підлеглий негайно наливає нову чашку кави із занепокоєння. Навіть без жодних слів працівник вживає дії, що відповідають його чи її намірам.

- Прочитай атмосферу спілкування.

Концепція «читання атмосфери» дуже важлива в невербальній комунікації. Це «прочитання атмосфери» не передати словами, але що думають і очікують люди що знаходяться навколо нас? Це відноситься до здатності відчувати.

- Тиша на зустрічі.

На ділових зустрічах, коли настає тиша після того, як бос або керівник робить пропозицію, ця тиша вважається часом, щоб «прочитати настрій». У цей час підлеглі та члени команди відчують реакцію оточуючих на пропозиції начальників і вирішують, чи варто висловлювати свою думку відповідно. Коли необхідно перебувати на зустрічі з важливими та складними ситуаціями або на напруженій зустрічі з багатьма людьми, що займають вищі посади, як правило, усі знаходяться в обстановці дуже чутливій до реакції оточуючих.

- Вечірки з їжею та випивкою кави.

Навіть під час вечері та кави поза офісом є багато невербальних сигналів, наприклад, хто хоче що пити і хто хоче піти о котрій годині. Такі дії, як наливання кави, щойно спорожніє горнятко, або негайне замовлення нового наповнення для вашого боса є прикладами «читання атмосфери».

- Приватні сцени.

«Зчитування атмосфери» також важливо, коли йдеться про стосунки з друзями та родиною. Наприклад, якщо хтось виглядає сумним, оточуючі вживатимуть відповідних заходів, щоб вгамувати цю емоцію, навіть якщо вони нічого не скажуть. Однак, цю сцену часто можна побачити в іноземних фільмах і драмах. В інших країнах люди діють і реагують так само, тому це може бути властиво не лише європейцям.

Ця культура «зчитування атмосфери» більше природна для азійців, але її важче зрозуміти і європейцям і вона може викликати стрес.

«Як стати толерантною людиною». <https://www.direct-commu.com/chie/relation/tolerance1/>

Що означає толерантність? Толерантність визначається як:

- Будьте відкритими і приймайте слова та дії інших. Не критикуйте різко гріхи інших.
- Зміна того, як ви думаєте, відчуваєте та поведіться по відношенню до інших або подій, що завдають вам болю, з негативного на позитивний.
- Жертви, що мають право карати інших, повинні утримуватися від цього.

Іншими словами, толерантність означає прощати іншим, коли вони роблять вам щось неприємне, а не мститися чи відповідати гнівом.

Два види толерантності

Науковці [] класифікують толерантність на два типи:

- Внутрішня терпимість.

Це означає усвідомлювати прощення іншої людини з точки зору свого ставлення. Приклади включають наступне:

- Коли підлеглий робить помилку, подумайте про те, щоб пробачити його, тому що керівник зробив таку ж помилку, коли був молодшим.

Навіть якщо друг запізнюється, намагайтеся його пробачити, тому що нами пережито те саме.

Спокійно сприймайте різні думки партнера і намагайтеся зрозуміти передісторію.

- Толерантна поведінка.

Це означає спробу пробачити іншій людині її дії. Приклади включають наступне:

- Коли підлеглий робить помилку, уважно вислухайте причину і виконуйте її, а не просто лайте.

- Коли друг не виконує обіцянку, замість того, щоб злитися, разом подумайте, як виконати її наступного разу.

- Коли ваш партнер зайнятий і змінює свої плани, будьте гнучкими та підтримуйте, замість того, щоб дратуватися.

Таким чином, щедрість має як внутрішні, так і видимі зовнішні аспекти. Це не обов'язково одне і те ж; наприклад, як говориться: «Досить плакати, це тільки розслабить», є випадки, коли, навіть якщо ми прощаємо когось подумки, ми повинні ставитися до нього більш серйозно з точки зору поведінки.

Мотивація щедрості

Автори [] наводять наступні два мотиви для формування толерантності:

- мотив підходу

Мотивація підходу - це спонукання очікувати позитивних результатів для себе та інших шляхом прощення чужих помилок і негативних дій. Іншими словами, це мотивує нас бути ініціативними та толерантними.

Зокрема, до них належать:

- Я хочу поглибити свої стосунки з іншою людиною, прощаючи.
- Я хочу цінувати увагу до інших.
- Я хочу зберегти свої стосунки з іншою людиною, прощаючи її.
- Я хочу зрозуміти почуття іншої людини.

Коли ми будемо діяти великодушно, керуючись мотивами підходу, наші стосунки з іншими покращяться, а робота буде йти легше. Ми також можемо відчутти, що прощаючи, ми звільняємося від гніву і на душі стає легше.

- мотив уникнення

Мотивація уникнення - це мотивація уникати подальших негативних наслідків, не прощаючи чужих помилок або негативної поведінки. Іншими словами, негативні почуття спонукають нас бути толерантними. Зокрема, до них належать:

- Я хочу уникати втручання інших у мою роботу чи роль.
- Я не хочу порушувати гармонію в групі.
- Я хочу уникати ізоляції від інших людей.
- Я хочу втекти від стресу.

Якщо ми будемо діяти толерантно через мотиви уникнення, ми можемо зменшити ризик подальшого погіршення стосунків, але через те, що в глибині душі ми відчуваємо негатив, у нас може залишитися певна амбівалентність.

- мотив толерантності

Автори-науковці пропонують 6 способів стати толерантною людиною.

Як нам насправді стати толерантними людьми? У цьому розділі ми представимо наступні:

- Не шукайте досконалості.
- Дивіться на себе об'єктивно.
- Остерігайтеся емоційної нестабільності.
- Прощайте з позитивним настроєм.
- Переконайтеся, що у нас є достатньо часу.
- Цінують невимушені розмови.
- Розвивайте самоствердження.
- Мати почуття гумору.

Із перелічених способів автори пропонують використовувати комбінацію тих способів, що, на нашу думку, буде корисним для нас та не шукати досконалості.

Люди з нетерпимістю, як правило, перфекціоністи та байдужі. Люди з такою схильністю, як правило, зосереджуються на невдачах іншої людини, таких як повільність у роботі, багато помилок або не пунктуальність, і стають менш терпимими до інших.

Щоб покращити ситуацію, важливо нам “заплющити” одне око на те, що у вас вийшло не так добре, і уважно “придивитися” до того, що ми зробили добре.

Наприклад, якщо друг запізнився на п’ять хвилин, замість того, щоб негайно звинувачувати його, спробуймо зосередитися на тому, що він ніколи раніше не запізнявся.

Якщо ми відчуваємо, що часто прагнемо досконалості від оточуючих і в кінцевому підсумку отримуємо негативну реакцію, необхідно звернутися до розділу нижче.

Як зупинити перфекціонізм?

– Дивіться на себе об’єктивно.

Нетерпимі люди, як правило, захоплюються своїми емоціями та говорять забагато слів, коли вони роздратовані.

Я не можу дозволити собі запізнитися!

Чому ти не можеш цього зробити?

Не спи весь час, допоможи мені!

Якщо ми дозволимо своїм емоціям диктувати власні слова, це створить тріщину у наших стосунках.

Щоб удосконалитися, ми рекомендуємо придбати силу «уважності», яка дозволяє нам дивитися на себе об’єктивно. Розвиваючи силу уважності, ми зможемо спокійно вловлювати свої емоції, коли відчуваємо роздратування.

Якщо хочеться сказати непотрібні слова, необхідно звернутися до розділу нижче.

Вивчіть терапію усвідомленості.

– Остерігайтеся емоційної нестабільності.

Емоційно нестабільні люди мають сильні хвилі емоцій і можуть різко реагувати навіть на найменші щоденні події. Наприклад, коли отримують критику, вони часто впадають у надзвичайно депресивний стан або раптово зляться.

Таким чином зрозуміло, що група людей з низькою толерантністю має підвищену емоційну нестабільність. Іншими словами, можна сказати, що людям, що не є толерантними, важко стабілізувати свої емоції.

– Прощайте з позитивним настроєм.

Внутрішнє прощення означає відмову від негативних почуттів до іншої людини та щире прощення.

Отже ми бачимо, що мотивація наближення підвищує внутрішню толерантність, а мотивація уникнення знижує внутрішню толерантність.

Якщо ми намагаємося бути толерантним через негативне мислення, щоб уникнути неприємностей, ми потрапимо в ситуацію, коли наші справжні почуття не будуть толерантними. В результаті прощення стає формальністю, а розчарування накопичується.

З іншого боку, якщо ми активно демонструємо толерантність, щоб цінувати стосунки, наша внутрішня толерантність покращиться, і ми зможемо щиро прощати іншим.

– Переконаймося, що у нас достатньо часу.

Психологічні дослідження свідчать про те, що коли у людей немає часу, вони легше дратуються. Це змушує вас відчувати себе в скрутному становищі, і ви стаєте жорсткішими до інших.

Якщо ми спровокуємо їх такими словами, інша людина може поспішати та відчувати себе незручно.

Для вдосконалення важливо мати достатньо часу. Наприклад:

- Виділіть два дні на місяць, щоб взагалі нічого не робити.
- Зробіть рішучий крок і купіть посудомийну машину.

- Призначте вільний час зустрічі.
- Встановіть гнучку дату доставки замовлення тощо.

Свідомо створюючи вільний час таким чином, ми можемо створити душевний спокій і стати більш терпимим до оточуючих. Якщо нам не вистачає часу, і ми відчуваємо, що його немає, проаналізуємо розділ нижче.

- Цінуйте невимушені розмови.

Нетерпимі люди, як правило, не цінують щоденних розмов.

У них тиша зберігається навіть на перервах.

Вони не обмінюються привітаннями.

Навіть коли ми разом, ми обоє дивимося на свої смартфони.

Якщо ми схильні це робити, ми не зможемо побудувати довірчі стосунки, і наша терпимість до іншої людини зменшиться.

Для вдосконалення важливо будувати близькі стосунки через невимушені щоденні розмови.

Результати досліджень показали, що люди з вищим ступенем знайомства були більш толерантними. Якщо ми збільшимо свою близькість, ведучи невимушені розмови про погоду, їжу та інші приватні розмови, ми, природно, станемо більш терпимими до свого партнера.

Якщо ми відчуваємо, що не можемо мати близькі стосунки, тому що не вміємо спілкуватися, необхідно звернутися до розділу нижче. В цьому розділі ми аналізуємо поради, як зробити невимушені щоденні розмови приємнішими.

- Розвивайте самоствердження.

Психологічні дослідження показали, що низька самооцінка полегшує атаку на інших. Не бажано дратуватися на себе. Я не маю впевненості в собі і т.д. Часто це не працює.

Таким чином, якщо ми не в змозі самоствердитися, ми в кінцевому підсумку будемо жорстокі по відношенню до інших.

Щоб покращити самоствердження, важливо навчитися підвищувати свою самооцінку. Наприклад:

- Визнайте свої сильні сторони.
- Необхідно накопичувати маленькі перемоги.
- Перевірити ріст сильних сторін.

Є й інші методи. Щоб бути толерантним до інших, спочатку будьте впевнені в собі та майте трохи душевного спокою.

Якщо ми не можемо ствердити себе, треба звернутися до розділу нижче, а саме: як підвищити самооцінку?

- Мати почуття гумору.

Люди, що не можуть бути толерантними, як правило, весь час серйозні, створюючи враження, що до них важко підійти.

- У розмові немає сміху.

Завжди слухайте іншу людину з прямим обличчям. Якщо люди навколо часто кажуть, що вона надто серйозна. Цей брак гумору змушує почуватися напруженим і менш толерантним. Насправді існує дослідження, яке вивчало зв'язок між толерантністю та гумором. Досліджувався зв'язок між гумором і толерантністю до друзів, що спізнуються до вищої школи, серед студентів університету.

Результати показують, що люди більш схильні бути терпимими до інших, коли використовують гумор. Це означає, що певний ступінь сміху та гумору також може бути корисним для толерантності.

Люди, що терпимо ставляться до інших, відчують себе в безпеці та мають багатші стосунки з іншими. Автори дослідження сподівалися, що ми будемо використовувати методи, представлені вище, щоб побудувати взаємо добрі та повноцінні стосунки.

Таким чином, якщо ми хочемо повністю та глибше проаналізувати зміст цього розділу, необхідно:

- Потренуйте толерантне мислення.
- Толерантне ставлення зменшує перфекціонізм.
- Потренуйте збагачувати невимушені розмови.
- Розвивайте впевненість у собі та заспокоюйтеся.

1.3. Особливості спортивної комунікації та толерантності

Що таке спортивне спілкування? <https://sportscoaching.jp/sports-communicationmerit/>

Спортивне спілкування – це метод тренування, який передбачає діалог між тренерами та спортсменами для вирішення проблем.

Коротше кажучи, це «метод тренування, який наголошує на спілкуванні та допомагає гравцям розвиватися».

Якщо ви практикуєте спортивне спілкування, ви зможете вивести назовні максимально приховані результати ваших спортсменів.

Що саме таке «комунікація»?

Комунікація означає передачу інформації та ідей іншим.

Для спілкування застосовуються не лише слова та літери, що ми використовуємо в повсякденному житті, а й звуки швидкої допомоги тощо.

Спілкування також є способом виживання людей.

Комунікація в спорті включає невербальні методи, такі як ставлення тренерів і міміка спортсменів.

Про способи спілкування

Спосіб спілкування у спортивному спілкуванні дещо відрізняється від загального спортивного навчання.

Коротко, ми використовуємо наступні методи спілкування:

Загальна спортивна інструкція: «Одностороннє спілкування», де спортсменам доносяться лише думки інструктора.

Спортивне спілкування: «Інтерактивне спілкування», де тренери та спортсмени обговорюють думки один одного

Використовуючи інтерактивне спілкування, ми можемо побудувати довірчі стосунки з нашими гравцями та зрозуміти, що вони відчувають і думають.

Є багато переваг, наприклад можливість упорядковувати свої думки та легко змінювати зміст практики.

Дозволяє гравцям досягти максимальних результатів

Спортсмени набувають навичок спілкування

Навіть після завершення кар'єри спортсмена ви зможете відігравати активну роль у суспільстві.

Вище перераховано три основні переваги спортивного спілкування.

Через ці переваги спілкування зараз привертає увагу у світі спорту.

Пояснимо їх крок за кроком.

Перевага 1 дозволяє гравцям досягати максимальних результатів

Спортивне спілкування дозволяє спортсменам досягти максимальних результатів.

Найбільшим досягненням є можливість максимально розкрити здібності та індивідуальність гравців і виграти ігри.

Є кілька причин, чому я можу сказати це так рішуче:

Причини, чому я можу це твердо сказати.

Тому що ми можемо навчити гравців максимально використовувати свої здібності та індивідуальність.

Тому що ви можете знайти стиль, який підходить гравцеві на ранній стадії.

Ви також можете тренувати своє психічне здоров'я.

Звичайно, загальний спортивний тренінг також може дати результати.

Однак спортивне спілкування може піти навіть далі, ніж це дати спортсменам максимальні результати..

Перевага 2. Гравці набувають навичок спілкування.

Спортивне спілкування допомагає спортсменам набути навичок спілкування.

Крім того, навичка спілкування, яку можна набути, — це «діалогове спілкування».

Навчаючись «інтерактивному спілкуванню», спортсмени отримують такі переваги:

-Переваги навчання «діалогового спілкування».

-Я можу чітко та лаконічно висловлювати свої думки.

-Умійте зрозуміти, що думає інша людина.

-Може швидко зрозуміти, що говорить інша людина.

Цю комунікативну здатність також можна використовувати, живучи як член суспільства.

Завдяки спортивному спілкуванню можна отримати комунікативні навички, корисні в суспільстві.

Перевага 3. Ви зможете відігравати активну роль у суспільстві навіть після завершення кар'єри спортсмена.

Якщо ви практикуєте спортивне спілкування, ви зможете відігравати активну роль у суспільстві, навіть якщо ви закінчите бути спортсменом.

Це пояснюється тим, що спортивне спілкування дозволяє отримати наступні три навички.

-Чого можна навчитися зі спортивного спілкування.

-Уміння досягати цілей.

-людська сила.

-комунікативні навички.

Завдяки спортивному спілкуванню ви можете вести щасливе життя не тільки як спортсмен, а й як член суспільства.

Справжньою метою спортивного спілкування є розвинення людських ресурсів, що можуть відігравати активну роль у суспільстві.

Просте резюме відмінностей між загальним спортивним керівництвом і спортивним спілкуванням виглядає наступним чином.

Різниця між загальним спортивним керівництвом і спортивним спілкуванням:

-Загальний спортивний інструктаж. Спортивне спілкування.

-Стосунки повної слухняності Так Ні

-Не може надавати думку викладачу. Може.

-Зміст практики. Важко змінити. Легко змінити.

На відміну від загального спортивного тренування, спортивне спілкування має атмосферу, в якій тренери та спортсмени знаходяться на рівних.

Таким чином, спортсмени можуть вільно тренуватися та досягати своїх цілей у найкоротші терміни.

Більше того, оскільки метою є не просто перемога в грі, вам не потрібно забувати про задоволення від спорту.

Узагальнимо вище сказане:

-Спортивне спілкування – це тренерський метод, який вирішує проблеми через діалог зі спортсменами.

-Спортивне спілкування використовує «діалогове спілкування»

-У спортивному спілкуванні тренер і спортсмен знаходяться в рівних умовах.

-Є три основні переваги спортивного спілкування.

-Справжньою метою спортивного спілкування є розвинення людських ресурсів, що можуть відігравати активну роль у суспільстві.

Аналіз спортивного спілкування допоможе хоч трохи зрозуміти диспут спортивних тренерів.

Кадорі Т., Тадзіма М. Порівняння стресостійкості внаслідок занять спортом <https://kenkoshinri.jp/conf/31st/program/contents/pdf/KPC18.pdf>

Загалом фізичні вправи та спортивні заняття допомагають підтримувати та покращувати фізичне та психічне здоров'я.

Було визнано тимчасовий вплив на психічне здоров'я, наприклад, зняття стресу. З іншого боку, високий стрес необхідний для постійного збереження та покращення психічного здоров'я. Для цього необхідна стійкість (твердість і пружність),

Як фізичні вправи та заняття спортом покращують стресостійкість?

Наприклад, студенти університету, які займається спортом мають значно вищі показники психічного здоров'я, ніж у студентів університетів, що не займаються спортом.

Твердість психіки у спортсменів юніорського рівня є частиною виховання атлетичного відділення студентів закладів вищої освіти, що займаються спортом, або університети, студенти яких не займаються спортом.

Виявилось, що у перших показник значно вище, ніж у других. Іншими словами, висока конкуренція

Спортсмени високого рівня та студенти-спортсмени мають високу стресостійкість.

Було припущення, що вони могли мати і інші кращі показники здоров'я.

Оскільки дослідження було спрямоване лише на студентів, наведені вище пропозиції можна застосувати до інших вікових груп.

Зокрема, початкова та молодша школа є важливими періодами в процесі розумового розвитку.

Важливо з'ясувати стресостійкість необроблених студентів за допомогою навчального керівництва.

Для анкетного опитування була використана наступна анкета.

Деталі опитування

Використані шкали та тести модифіковано для студентів.

Незалежно від того, чи займаєтеся ви спортом, типом спорту, частотою, часом занять тощо.

Шкала твердості для студентів університету

Тест на стійкість у стилі психодіагностики.

Групування на основі того, чи проводяться спортивні заходи.

Опитування на основі стану впровадження у вищій школі спортивних заходів, крім фізичного виховання.

Піддослідні які були поділені на «групу спортивної активності» та «групу спортивної діяльності». Учасники були поділені на дві групи: група невиконання

Етичні міркування та розкриття конфлікту інтересів.

Це дослідження було схвалено.

Учасників опитування попросили пояснити мету опитування.

Ми пояснили деталі усно та письмово та отримали згоду на участь у дослідженні.

Показано в 1. Для кожного балу є два фактори: тип вишу і спортивна діяльність.

В результаті аналізу були виявлені значні відмінності між типами груп у балах і показниках твердості.

У результаті такого ж аналізу, як і вище, соціальна підтримка вплинула на оцінки самоефективності, оцінки комунікабельності та оцінки стійкості.

Жодних істотних відмінностей між спортивними заняттями не було виявлено.

За їхніми результатами стійкість студентів-спортсменів була значно вищою, ніж студентів загальної фізичної підготовленості.

Зрозуміло, що у спортсменів стресостійкість вища, ніж у студентів.

Ці відмінності зумовлені спортивною підготовкою, навчальним планом і ступенем закладу вищої освіти.

Вважається, що це може бути пов'язано з відмінностями в рівнях стресу студентів. Необхідно звернути увагу на зниження толерантності у вихованні та керівництві до студентів не спортсменів з іншого боку.

Отже вплив спортивних занять на стресостійкість показано і в попередніх дослідженнях, хоч і певного ефекту не спостерігалось. З цієї причини старшокурсники які підходили до спортивної діяльності (змагальної діяльності) і просто студенти ЗВО.

Можливо, що гонитва за управлінням спортсменів була різною. З'ясування причини цього ефекту – завдання майбутнього.

Іншої думки схиляється автор наукової роботи: “Стійкість до психічних навантажень і змагальна здатність спортсмена”.

Люди схильні думати, що їхні розумові здібності протистояти стресовому суспільству кращі, ніж у звичайної людини, але це повне непорозуміння.

Щоправда, він має наполегливість на змаганнях, і він пишається тим, що подолав екстремальні умови, що можна назвати пеклом на землі. Проте, коли автор був у розквіті сил, часто траплявся психічний зрив, коли наближалася велика гонка, і часто не міг прокинутися вранці. Це називається станом депресії. Вона відчувала особливо сильний міжособистісний стрес і відчувала інтенсивне серцебиття при зустрічі з людьми, що їй не подобалися. Одного разу стало

погано через стрес і він звернувся до психосоматичної клініки. Навіть зараз не впевнений у своїх діях і переживає про це щодня. Іноді це диво, що людина з таким слабким серцем змогла конкурувати на світовій арені.

Здається, що багато найкращих спортсменів різних жанрів мають однакову проблему. Автор зустрічався з багатьма людьми, що надзвичайно слабкі в душі, навіть якщо вони надзвичайно добре виступають на змаганнях. Недавня тенісистка Наомі Осака ще свіжа в його пам'яті.

Це просто ілюзія, що спортсмени з сильним тілом також є сильними людьми. У всякому разі, спортсмени, як правило, психічно хворі. Здається, для цього є кілька причин.

Загалом, найкращі спортсмени проходять шлях до еліти у своїй спортивній категорії. Їм надають перевагу в різних аспектах, включаючи вступні іспити та шкільне життя, і ставляться по-особливому, привертаючи увагу, що розвиває ще більше почуття гордості. Це почуття гордості стає на шляху, спричиняючи такі проблеми, як неможливість гнучко реагувати на соціальні ситуації та змушуючи вас страждати.

Вони, звичайно, подолали як великі, так і малі невдачі в конкуренції. Однак насправді навряд чи ми коли-небудь стикалися з справжньою невдачею в нашому житті. Спортсмени часто дізнаються про свої справжні невдачі, коли йдуть у відставку з активної служби. На жаль, у суспільстві немає гнучкості, і є багато випадків, коли люди не можуть зробити наступний крок, тому що вони розчаровані та конфліктні через те, що до них не ставляться як до особливих.

Оскільки сфера соціальної взаємодії обмежена певним колом друзів, що займаються тим же видом спорту, що й ви, перспектива мислення звужується, і людина втрачає різноманітність способу мислення. Це правда, що є певний комфорт, тому що ми поділяємо однакові турботи та радості. Однак, коли йдеться про спортивні групи, що змагаються, хто виграє, а хто програє, є багато людей, що мають сильне бажання виграти, і це може призвести до сильних емоцій, що можуть призвести до психічного виснаження. У минулому автор справді боровся з таким типом стосунків.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ ТРЕНЕРА-ВИКЛАДАЧА З ХОРТИНГУ

2.1. Особливості тренерської діяльності з хортингу

Бойові мистецтва <https://www.webpilot.ai/writeDetail/c41a3c65-1841-4f1e-9edb-76ada34c3566?lang=en-US>

Бойові мистецтва, а в нашому розумінні хортинг, величезний всесвіт, який втілює в собі тисячі років традицій, філософій та історії, - це більше, ніж набір прийомів самозахисту. Їхні корені лежать глибоко в культурі різних народів, від окінавського карате і японського дзюдо до китайського кунг-фу і корейського тхеквондо, а також до українського хортингу.

У давні часи бойові мистецтва були необхідними для виживання та захисту громад. Сьогодні вони перетворилися на складні системи, що поєднують фізичну продуктивність із духовним і розумовим розвитком, ставши способом життя практикуючих, в тому числі і студентів.

Заняття бойовим мистецтвом – це не лише навчання ударам чи спарингу – це, по суті, подорож до самопізнання та самовдосконалення. Кожен стиль – незалежно від того, чи ми аналізуємо про айкідо з техніками, що спрямовують енергію супротивника, чи про бразильське джиу-джитсу, яке акцентує увагу на партері чи про український хортинг – має свої особливості та містить певну філософію.

Переваги бойових мистецтв великі, торкаючись усіх аспектів життя спортсмена. Фізично вони покращують серцево-судинну форму, гнучкість, силу та координацію. Психічно вони допомагають підвищити дисципліну, самоповагу та концентрацію. Регулярна участь у вправах може зменшити стрес, покращити емоційний контроль і сприяти активному, здоровому та безпечному способу життя.

Почнемо свій науковий аналіз у світ бойових мистецтв і відкриємо для себе неймовірні переваги, що вони можуть принести у наше життя в умовах воєнного

стану. Ми зробили відважний крок до більш здорового та повноцінного життя обравши тему наукового дослідження з елементами хортингу. Вибираючи бойові мистецтва, ми починаємо шлях особистої трансформації, яка допоможе нам розвиватися на всіх рівнях: фізично, розумово та духовно. Перш ніж ми розпочнемо аналізувати особливості тренерської діяльності з хортингу, ми зібрали кілька порад, щоб переконатися, що ми розпочинаємо свій шлях до бойових мистецтв теоретично й практично обґрунтовано.

Зрозумійте суть бойових мистецтв: незалежно від того, обираєте ви хортинг, дзюдо, карате, кунг-фу чи будь-яке інше бойове мистецтво, важливо розуміти, що бойові мистецтва — це не лише боротьба, а й самопізнання та постійне вдосконалення. Будьте відкриті до вивчення не тільки технік, але й принципів і цінностей, що лежать в основі обраного стилю.

Чітко ставте цілі: для початківців важливо мати чітко визначені цілі. Запитайте себе: чому я хочу займатися бойовими мистецтвами? Це для самозахисту, фізичної підготовки, особистого розвинення чи для участі в змаганнях? Ваші цілі керуватимуть траєкторією тренувань і мотивуватимуть вас залишатися на шляху.

Реалістичні очікування. Розпочати роботу може бути важко. Ви можете не робити все ідеально з першого дня, і це нормально. Прогрес приходить з часом і практикою. Прийміть те, що кожен бойовий герой починав новачком, а помилки - це лише можливість навчитися.

Прийміть мислення про безперервне навчання: бойові мистецтва - це нескінченний процес навчання. Кожна техніка, яку ви вдосконалюєте, кожна форма, яку ви запам'ятаєте, відкриває двері до глибшого рівня розуміння. Сприймайте кожне тренування як цінний урок.

Займайтеся всім тілом і розумом: бойові мистецтва вимагають повного залучення. Кожен рух повинен бути узгоджений з думкою. Це означає бути присутнім у даному моменті, зосередженим і пов'язаним із тим, що ви робите. Цей тип концентрації також покращить ваші навички самозахисту, а також вашу розумову ясність у повсякденному житті.

Спільнота має значення: Швидше за все, у тренажерному залі ви знайдете спільноту підтримки. Діліться досвідом, запитаннями та своїми успіхами з колегами-тренерами. Вони можуть стати джерелами натхнення та мотивації, а також друзями на все життя.

Повага має ключове значення: у бойових мистецтвах наголошується на повазі: до інструктора, партнерів і тренувального залу. Ця повага також поширюється на те, як ви ставитеся до власного тіла та розуму. Поважайте свої межі та навчіться перевищувати їх з обережністю та мудрістю.

Тримайте свою цікавість активною: запитуйте, досліджуйте та намагайтеся зрозуміти не тільки як, а чому певні техніки працюють. Цікавість приведе вас до цінних відкриттів і збагатить вашу практику.

Терпіння – це чеснота: не чекайте миттєвих результатів. Бойові мистецтва - це шлях, а не пункт призначення. Кожна година, проведена на хорті приносить із собою прогрес. Святкуйте маленькі перемоги та вчіться на поразках.

Тепер, коли ми врахували ці поради, ми готові правильно спорядитися. Отже, давайте проаналізуємо необхідне спорядження. Вибір правильного спорядження має вирішальне значення для отримання найкращого досвіду та збереження безпеки під час занять бойовими мистецтвами. Перш ніж почати пошук обладнання, важливо знати, на що звернути увагу. Різні бойові мистецтва вимагають різних типів спорядження, і відповідний вибір залежатиме від бойового мистецтва, яким ви вирішили займатися.

Уніформа: для більшості бойових мистецтв вам знадобиться спеціальна форма. У хортингу теж є своя спеціальна спортивна форма: це хортівка та штани. У карате та дзюдо форма відома як гі, у тхеквондо — добок, а в бразильському джиу-джитсу — кімоно. Вони відрізняються за товщиною та міцністю, адаптовані до конкретних потреб кожного бойового мистецтва. Наприклад, гі для дзюдо зазвичай товстіший і міцніший, щоб витримувати прийоми боротьби, тоді як гі для карате легший і забезпечує більшу свободу рухів.

Пояс: пояси вказують на ступінь майстерності та прогрес у бойових мистецтвах. Кольори також відрізняються залежно від стилю, який ви

практикуєте, і організації, в щой ви тренуєтесь. Пояс є не тільки символом рівня вашої фізичної підготовки, але також служить для того, щоб гі під час тренувань залишався закритим.

Захист: безпека завжди має бути пріоритетом. Захисне спорядження варіюється від щитків для голови, обличчя та рота до щитків для грудей, гомілок і передпліч. Контактні види спорту, такі як кікбоксинг або муай-тай, вимагають додаткового захисту, щоб зменшити ризик травм під час спарингів або змагань.

Рукавички: залежно від стилю можуть знадобитися різні типи рукавичок. Для занять боксом потрібні боксерські рукавички, що забезпечують високий ступінь амортизації. У тайському боксі рукавички схожі на боксерські, але призначені для боротьби та клінчу. Для таких видів спорту, як ММА, потрібні менші, більш відкриті рукавички, що дозволяють використовувати як ударні техніки, так і прийоми боротьби.

Взуття: хоча багато бойових мистецтв практикуються босоніж, щоб сприяти гнучкості та силі стоп, є винятки. У тхеквондо часто використовується спеціальне легке і гнучке взуття, яке захищає стопи і запобігає ковзанню під час тренувань або змагань.

Спорядження для тренувань: окрім особистого спорядження, нам знадобиться кілька основних елементів спорядження для тренувань. Боксерські ковдри або мішки є важливими для відпрацювання техніки ударів і розвинення сили та швидкості. Пао та рукавиці використовуються для тренування точності та реактивності у співпраці з партнером. Для дзюдо або джиу-джитсу нам знадобиться місце з татамі або іншими спеціалізованими тренувальними поверхнями, що амортизують падіння.

Перш ніж робити будь-що покупки, важливо проконсультуватися зі своїм тренером, щоб переконатися, що ми отримуємо належне обладнання для стилю, яким ми займаєтесь. Крім того, новачки повинні інвестувати в щосне спорядження, щоб забезпечити більшу довговічність і належний захист.

Після того, як ви належним чином спорядитесь, настав час зосередитися на навчанні, яке допоможе вам стати досвідченим майстром бойових мистецтв. Це

означає складання плану тренувань, який включає основні вправи та методи прогресування відповідно до вашого рівня фізичної підготовки. Ваша пригода у світі бойових мистецтв тільки починається, і ваше навчання має бути таким же різноманітним і захоплюючим, як і мистецтво, яким ви обрали займатися. Незалежно від того, чи обираємо ми хортинг, дзюдо, карате, джиу-джитсу, тхеквондо чи будь-який інший вид, є дещо загальні основи, що нам потрібно оволодіти, щоб побудувати міцну основу.

Розминка: розпочинайте кожне тренування з ретельної розминки. Виконуйте вправи на розтяжку для всіх основних груп м'язів. Вони підготують тіло до навантажень і зменшать ризик травм. Хороша розминка може включати стрибки, присідання, обертання руками та стегнами, статичну та динамічну розтяжку.

Базові вправи: після розминки зосередьтеся на основних техніках, таких як позиції захисника, основні рухи та баланс. Залежно від бойового мистецтва, яке ви практикуєте, вони можуть варіюватися від камае в карате до базових стійок дзюдо, таких як джиготай або шизентай.

Удари ногами: у боксі все починається з вивчення правильного удару джебом і поперечними ударами. У тхеквондо практикуються такі удари ногами, як ап-чагі (удар спереду) і дольо-чагі (удар по колу). Відпрацьовуйте ці удари повільно та методично, зосереджуючись на формі та точності, перш ніж додавати силу та швидкість.

Блоки: блоки так само важливі, як і удари. Вивчайте різні типи блоків і практикуйте їх проти партнера або з боксерською грушею, покращуючи координацію та час реакції.

Кидки та захвати: для таких видів мистецтва, як дзюдо чи джиу-джитсу, кидки та захвати є ключовими елементами. Практикуйте основні прийоми кидка з партнером, який знає, як правильно падати, щоб запобігти травмам. Почніть із простих кидків, як-от гоші або аші-барай.

Основа: у ВЖ основа (Ne-Waza) є важливою. Почніть з контрольних положень і поступово переходьте до таких прийомів подачі, як рукоятки або

удушення. Практикуйте переходи між різними позиціями, такими як охоронець, верховий і боковий контроль, щоб отримати плавне розуміння наземного бою.

Рівновага та координація: такі вправи, як ходьба по прямій лінії або стояння на одній нозі із закритими очима, можуть допомогти вам покращити рівновагу та координацію, необхідні для будь-якого бойового мистецтва.

Спаринг: коли ви освоїте основні прийоми, спаринг перевірить ваші навички в контрольованому середовищі. Почніть із сеансів легкого контакту, щоб звикнути до темпу та дистанції, перш ніж переходити до повноконтактних спарингів.

Тренування з обладнанням: Раос, боксерські груші та інше тренувальне обладнання може допомогти підвищити швидкість, точність і силу. Працюйте з партнером, щоб утримувати пао, щоб відпрацювати свої комбінації ударів і захист.

Розумова підготовка: розумова підготовка, про яку часто не звертають уваги. Практикуйте медитацію та візуалізацію, щоб покращити концентрацію та розумово підготуватися до бойових ситуацій.

Зміцнення та кондиціонування: не нехуйте важливістю фізичної підготовки. Зміцнювальні вправи, такі як віджимання, підтягування та присідання, покращать силу м'язів, а біг або стрибки на скакалці підвищать витривалість серцево-судинної системи.

Прогрес у складності: у міру зростання ваших навичок збільшуйте складність та інтенсивність ваших тренувань. Додайте більше ударів до своїх комбінацій, випробуйте складніші прийоми кидків і беріть участь у більш складних спарингах. Ви навчитеся адаптуватися та постійно розвиватися, не втрачаючи уваги на основах.

Пам'ятаймо, що будь-який прогрес, яким би малим він не був, є кроком уперед на шляху до оволодіння бойовими мистецтвами. Покращення приходять із практикою та терпінням, тож докладіть зусиль, зберігайте позитивний настрій і насолоджуйтеся тренуваннями. З правильним спорядженням, добре складеним планом тренувань і мисленням, відкритим для навчання та зростання, немає

обмежень для того, чого ми можете досягти в обраному нами бойовому мистецтві.

2.2. Основні методики та наукове дослідження особливостей проявлення комунікативної толерантності у спортивних тренерів

Для найгрунтовнішого аналізування теоретико-дидактичних принципів виявлення деяких властивостей проявлення комунікативної (комунікабельної) (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту ми провели наступний етап дослідження – емпіричний.

Таке (емпіричне) наукове дослідження проводилося у *два етапи*.

На початковому (практичному) етапі наукового дослідження було підібрано експериментальні методики для виявлення деяких властивостей проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту. Цей, перший етап також обіймав головне закрите тестування студентів спеціальності “Фізична культура і спорт”.

На другому, кінцевому періоді (етапі) було проведено оброблення та аналізування наслідків наукового пошуку рівня проявлення комунікабельності і толерантності у майбутніх спортивних тренерів.

Ціль емпіричного наукового пошуку – виявити ступінь проявлення комунікабельності і психологічної терпимості у майбутніх спортивних тренерів-викладачів та встановити фактори, що діють на ступінь їх формування.

Головні завдання емпіричного наукового пошуку:

1. Встановити ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту.

2. Виявити фактори, що вплинуть на ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту.

3. Виявлення зв'язків між ступенем проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності та факторами, що вплинули на її розвинення у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту .

Детальний аналіз *методичного інструментарію* для нашого наукового пошуку дав можливість нам обрати низку психодіагностичних методик , що найефективніше дали перспективу виявити ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту та виявити фактори, що впливають на ступінь її розвинення.

Таким чином, щоб виконати *першочергове завдання, а саме виявити ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту* ми підбрали психодіагностичну методику « Діагностика комунікативної (комунікабельної) толерантності » (Бойко В.).

Психодіагностична методика, а саме діагностика комунікативної (комунікабельної) толерантності» за Бойко В. дозволила виявити ступінь взаємної дії майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту з колегами-одногрупниками. За цією допомогою визначеної нами психодіагностичної методики ми виявили: наскільки майбутні тренера-викладачі придатні “схоплювати” або не “приймати” інші індивідуальні особистості.

Означена психодіагностика дала шанс визначити у студентів-респондентів здібність сприймати або не сприймати індивідуальні особистості, що перестривають їх у індивідів; традицію розцінювати осіб, які взаємно виходять з особистого «Я»; в тій мірці категоричності або незамінності їхніх оцінок на адресат таких, що оточують їх; в деякому мірілі особи можуть приховати чи згладити погані думки при такому психологічному поєдинку з некомунікабельними властивостями колег-одногрупників, або виявлена в них здатність переробити й перевиховати колег-одногрупників; в іншій мірці індивіди схиляються підгонити колег-одногрупників під власне Я, зробити особи вигідними для себе; в другій мірі особини терплячі до негативних становищ їхнього оточення; що їхні пристосувальні здатності взаємодіють з індивідами.

Психодіагностичне тестування (опитувальник) має 10, нами представлених простих ситуаційних взаємовідносин з колегами-студентами. При цьому, кожна така проста ситуаційна взаємодія обов’язково оцінюється від

нуля до трьох одиниць (балів). Треба відмітити, якщо є багато вказаних в сумі одиниць (балів) за визначеною властивістю (ознакою), то досліджуваний студент (респондент) є менш терплячий до своїх же колег-студентів у цьому плані взаємовідносин з другими студентами. І на оборот, якщо мало таких балів-оцінок у протестованого колеги-студента за цією або другою властивістю (ознакою) його поведінки, то буде більший ступінь визначеної комунікативної (комунікабельної) толерантності з цього показника взаємовідносин.

Майбутні тренера-викладачі, що мають більш високий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності, більше ніж їхні колеги-студенти стримані та помірковані, їх можна передбачити у власних взаємовідносинах до колег-студентів і вони є взаємо сумісними у відносинах із важко доступними за характером та темпераментом колегами чи іншими особистостями. Через цю перевагу та гідність у респондента вибудовується приємна психофізіологічна атмосфера для взаємної спортивної роботи, досягнення задоволення від спілкування на рівні вигідної для обох колег співпраці (створення синергетичного ефекту). Комунікація з толерантним колегою, майбутні тренера-викладачі приносила комфортабельне відчуття спільної діяльності.

Малий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності чи її нульова наявність спостерігаються індивідуальними (негативними) відголосами майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту на визначені відхилення між відносинами власного Я і індивідуальності колеги-студента.

Майбутнім спортивним тренерам-викладачам, у яких малий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності, властиві наступні ознаки:

- не вміють і не можуть (не хочуть) зрозуміти чи сприймати майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту особистість других колег-студентів;
- розцінюючи власну поведінкову дію, тип міркувань чи деякі характерні властивості колег, аналізують як зразок (еталон) свою особистість; негативно чи консервативно налаштовані до оцінювання наслідків діяльності інших колег;

- не хочуть, не можуть (не вміють) приховати або згладити власні негативні відчуття, що виникають при зіткненні з некомунікабельними якостями колег; не вміють прощати помилки, ненавмисно заподіяні їм неприємності.

Із ціллю (метою) *реалізації виконаного 2 завдання, а саме визначення факторів, що безпосередньо вплинули на ступінь проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності, а в складних життєвих ситуаціях і терпимості у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту* ми проаналізували і апробували 4 питальники (тестування):

1. Психодіагностичне тестування методика Ряховського В. Діагностика загального рівня комунікабельності (за В.Ф. Ряховським) <https://studfile.net/preview/9018652/page:42/> «Ступінь загальної комунікабельності».

2. Психодіагностична методика Тест мотиваційних орієнтацій <https://giuntipsy.com.ua/news/test-motyvatsiynih-orientatsiy-244/> «Тест мотиваційних орієнтацій (ТОМ) в міжособистісних комунікаціях».

3. Психодіагностичний тест діагностика доброзичливості (за шкалою Кемпбелла) <https://stud.com.ua/17580/psihologiya/diagnostika-dobrozichlivosti-shkaloyu-kempbella>

«Тестування доброзичливості» за шкалою Кемпбелла.

4. Психодіагностична методика Шкала самооцінки Розенберга <https://kpt-center.com.ua/test/shkala-samooczinki-rozenberga/> « Експрес діагностика довіри » за шкалою Розенберга.

Отже, до прикладу, *діагностика «Ступінь комунікабельності» тестування Ряховського В.* дає право визначитись із ступенем комунікабельності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту.

Ця діагностика дає можливість отримати відповідь на запитання «так?», «ні?», «іноді?». І оброблення результату тестування визначає сумування отриманих балів: кожна відповідь « так » – два бали, « ні » – один бал, « іноді » – нуль балів.

Ключ до підрахунку результатів тестування Ряховського В. такий:

- від тридцяти до тридцяти двох (балів) – ви не комунікабельні. Такі колеги-респонденти можуть підвести у справах, що потребують колективного та групового зусилля;
- від двадцяти п'яти балів до двадцяти дев'яти балів – ви особисто замкнені та індивідуально мовчазні, по великому рахунку віддаєте прерогативу самотній навчальній і професійно-спортивній діяльності;
- від дев'ятнадцяти одиниць (балів) до двадцяти чотирьох балів – ви деяким чином комунікабельні, ставитесь до незнайомих позитивно і в залежності від ситуації почуваетесь власне повністю впевненою в собі особою;
- від чотирнадцяти одиниць-балів до вісімнадцяти балів – у вас нормальна, визнана соціумом комунікабельність;
- від дев'яти балів до тринадцяти одиниць – ви досить комунікабельні, інколи бодай надмірно;
- від чотирьох до восьми балів – ваш рівень комунікабельності досить високого ступеня; спортивний тренер-викладач кругом відчуває свій організм комфортабельно; він не відмовляється від будь-якої справи, хоч і не повністю доводить її до завершення;
- менше трьох балів – комунікабельність має слабохарактерний відтінок. Протестований говіркий, широкомовний, встряє у різні приватні інтереси, але в них повністю не розуміється, гарячкуватий і сильно вразливий.

Тест мотиваційних орієнтацій (ТОМ) в міжособистісних комунікаціях» спрямований на виявлення орієнтації головних комунікацій у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту у ході тренувальної діяльності.

У ній є двадцять суджень. Відповідати на них необхідно за шкалою оцінювання:

- саме так;

- майже так;
- здається, так;
- можливо, так.

Окремо відмічаємо, що ступінь головних орієнтацій на комунікацію майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту в освітньому процесі спортивного тренування виокремлюється через такі стилі:

- орієнтація на сприйняття партнера;
- орієнтування на відповідне прийняття і взаєморозуміння колеги;
- орієнтування на результат при досягненні на компроміс з партнерами.

Характеристика стилю -орієнтування на прийняття колеги. Студенти-тренера, в кого перевищує за тестом такий стиль, вважають своє Я доволі професійним, аби в майбутньому колеги-тренера уважали й слухали їхні міркування про виконання нагальних завдань. Означені запитання переносяться у дієве обговорення поставлених запитань, обмірковуючи сутність мовчки.

Стиль «орієнтування на результат при досягненні компромісу з партнерами». Особам, в яких переважає цей стиль спілкування, характерно обґрунтоване доведення власних міркувань до оточуючих. Враховані запитання аналізуються із колегами-студентами публічно аж до приймання привселюдного вирішення, врахування в контексті публічних міркувань є загальним.

Студенти-тренера при цьому зголошуються установлювати та піддержувати дружні ділові порозуміння із колегами, майбутніми тренерами, ігноруючи ставлення до них, що склалися раніше.

Стиль спілкування «орієнтація на досягнений результат із врахуванням порозуміння із партнерами по тренуванню». Особи із числа майбутніх тренерів, в яких домінує такий стиль спілкування, завжди можуть бути приготовані вслухатись в пропозицію майбутніх колег і колежанок із виокремленого запитання, можуть проявити різноманітні означення безпосередності та щиросердя при обґрунтуванні цього запитання. Аналізуючи першочергові запитання студенти-тренера з виду спорту погоджуються сприйняти думку своїх колег по спорту, із врахуванням їхньої компетентності, та ігноруючи оцінювання

їхнього душевного відчуття та особистісну поведінку. Якщо досягається згода, з актуального при обговоренні запитання, поміж колегами і колежанками з виду спорту ясно поділяються зобов'язання до їхнього виконання, із врахуванням їхніх професійно-ділових можливостей та інтересів.

В загальному ступінь орієнтації на комунікацію у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту в освітньому процесі професійного спілкування адекватно таким даним :

– Шістдесят чотири одиниці (бали) і “більше” – найвищий ступінь комунікативних орієнтирів.

– Від тридцяти балів і до шістдесят трьох одиниць (балів) – посередній ступінь орієнтації на комунікацію.

– І від двадцяти дев'яти балів і найменше – найнижчий ступінь комунікативних орієнтацій.

Психолого-педагогічна методика «Діагностика доброзичливості» за шкалою “Кемпбелла” дає дозвіл на визначення ступеня доброзичливого співрозмовника у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту .

Питальник має 8 пропонованих антагоністичних підгруп вражень від спілкування.

У ході наукового пошуку (дослідження) встановлені наступні ступені доброзичливого ставлення до співрозмовника:

– Найнижчий ступінь (чотири одиниці і найменше).

– Посередній ступінь (від чотирьох і до восьми одиниць виміру).

– Найвищий ступінь (вісім одиниць і найвище).

Окремо зазначаємо, що досліджувані студенти із найнижчим ступенем доброзичливого ставлення до співрозмовника чи співрозмовниці в освітньому або професійному процесі комунікації весь час відзначаються зайвою та різкою критикою, необ'єктивністю в оцінюваннях, честолюбством і найнижчою сполучністю із колегами-тренерами, навмисним зло вживанням санкціями до інших, намагаються ігнорувати міркування інших та інше.

Студенти, майбутні спортивні тренери із посереднім ступенем доброзичливого ставлення до учасника розмови у ході комунікації приготувані і безперечно визначити в другій особистості її духовну самоповагу, і висловлювати люб'язність, товариську, показати бажання до взаємного продуктивного співтовариства. Саме ці респонденти відрізняються аксіомою рівноправності індивідів і шансом та можливістю кожного на взаємоповагу її особи.

Майбутні тренери зі спорту із найвищим ступенем доброзичливого ставлення до вихованця чи колеги в ході піклувального орієнту на підтримку усіх колег і колежанок, уважають їхнє міркування та поведінку. Вони придатні до прив'язаності, симпатії, до співчуття, милості, хочуть і можуть пробачати колегам їхні упущення.

Психодіагностична методика « Експрес діагностика довіри » за шкалою Розенберга проводиться з метою визначення ступеня довірливості до співбесідника.

Наразі зазначаємо, що довірливість виявляється у ставленні до взаємодії інших колег, що додає у власне очікування те, як же можна поводити власне індивіди у різній ситуативній обстановці.

В ході наукового дослідження визначаються наступні ступені довірливості співбесідника в результаті професійного взаємо піклування:

- найнижчий ступінь (один бал і менше);
- посередній ступінь (дві одиниці виміру (бал));
- найвищий ступінь (три бал).

Необхідно відмітити, якщо спортивні тренери-викладачі із найнижчим ступенем довірливості до колеги-співрозмовника у ході постійного професійного спілкування весь час перебувають у тривожному стані й недовір'я перед виконанням завдань представлених напередодні колегами і колежанками.

Студенти, спортивні тренери із посереднім ступенем довір'я до особистості співбесідника в ході професійної комунікації придатні встановити мірку подібності власної діяльності, сприйнятого вирішення власного Я. Ці студенти-

респонденти відрізняються рівним ступенем довір'я своїм особистим досвідом та компетентнісним підходом до колег та колежанок.

Майбутні тренера-викладачі із найвищим ступенем довірливості до свого співбесідника в ході ділової розмови (спілкування) достатньо відкриті до взаємодії з колегами, здатні позитивно ставитися до колег при обговоренні проблемних ситуацій. Відображають впевненість у порядності й доброзичливості до іншої сторони, з якою довірливий був у різноманітних взаємовідносинах.

Наслідки основних психодіагностичних тестувань (методик) опрацьовувалися за сприянням деяких методів математично-статистичного оброблення отриманих результатів (коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (r-Спірмена) <https://www.eztests.xyz/criteria/spearmanr/> , кількісний метод оцінки, ранжування https://stud.com.ua/50988/menedzhment/kilkisni_metodi_otsinki). Результати одержаних тестувань статистично аналізувались для подальшого пояснення та вагомого узагальнення показників.

Експериментальний пошук проходив у 2024/2025 навчальному році серед майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту. У ньому взяли участь 37 майбутніх спортивних тренерів-викладачів.

2.3. Аналіз результатів дослідження особливостей проявлення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Науковий пошук ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту завбачило описання тестування, яке спрямоване на реалізація 2 завдань , для встановлення ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності та визначення чинних факторів, що безпосередньо вплинули на її розвинення у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту.

Визначимо *ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту* .

Ціллю визначення ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх спортивних тренерів-викладачів є проведення нами наукового пошуку показників за комплексом методичних прийомів Бойка В. « Діагностика комунікативної (комунікабельної) толерантності » , що дозволить передбачити здатність майбутніми спортивними тренерами-викладачами сприймати або не сприймати інші особистості індивідів, поступову можливість оцінювання таких особистостей (індивідуальностей), враховуючи свою особистість, та у якій мірці ці особистості є терплячі і витривалі до некомфортного становища навколишнього середовища, та як їхні пристосувальні здатності взаємодіють із вихованцями.

Аналізування таких наслідків наукового пошуку, які отримані у ході дослідженого емпіричного експерименту, доповнює твердження великої кількості допитаних майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту про ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності в ході професійного комунікабельності як високий (Рисунок 2/1.).

Отже, 53,25 (%) опитаних студентів, які вибрали одноборства обраним для себе видом спорту, мають найвищий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності. Вони, майбутні тренера досить урівноважені, прогнозовані у власних взаємовідносинах до колег-тренерів і колегіальні із багатьма різноманітними особистостями. Через це перевагою є утворення психофізіологічно зручного становища сумісної праці, доведення співпраці до синергетики ефективного задоволення при взаємовідносинах на щаблі співробітництва. Комунікація із такою особою (майбутнього спортивного тренера) студенти пізнають приємне почуття.

Посередній ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності отримали тільки 25,80 (%) майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту. Ці респонденти придатні найменше бачити непопулярних і несприйнятих у власному Я розбіжностей у колег і колежанок, не часто осуджують особистість колег (колежанок) чи є роздратованими із причини їхньої неоднакової особливості чи властивості організму.

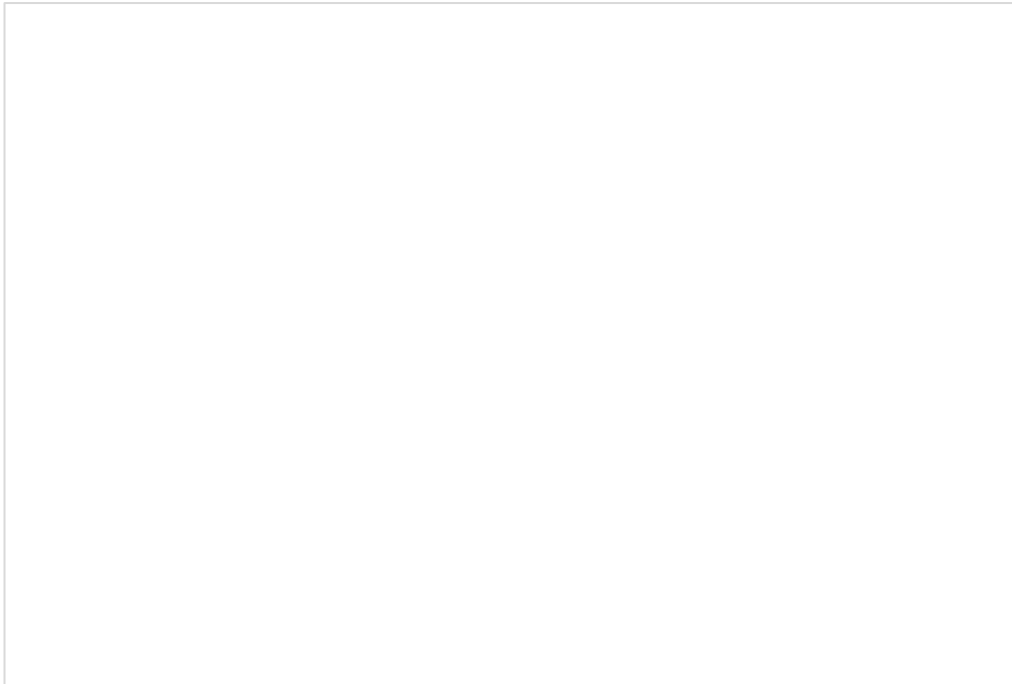


Рисунок 2/1. Ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Найнижчий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності у 20,95 (%) майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту . Ці опитані відрізняються поганим реагуванням на знайдені розрізнення підструктури власної індивідуальності і особистості колег (колежанок). Майбутні тренера, в яких є найнижчий ступінь комунікативної (комунікабельної) толерантності, мають наступні характерні лише їм недоліки :

- не можуть і не бажають зрозуміти чи сприйняти особистість колег (колежанок); надаючи оцінку їхній поведінці , тип міркувань чи деякі характерні людям власні переваги, роздивляються на свою особистість як зразкову поведінку ;
- вони ультимативні чи відсталі в оцінюваннях показників бездіяльності колег (колежанок);
- не можуть і не бажають приховати чи згладити погані почуття, що появляються внаслідок спілкування з нетолерантними показниками у колег (колежанок) та інше.

У ході подальшого наукового пошуку ми *аналізували фактори, що вказують на ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту:*

- ступінь комунікабельності ;
- рівень особистої комунікації ;
- показник доброти;
- вираження даних довірливості.

Із ціллю виявлення *ступеня показників “комунікабельності” у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту* ми використали тестування за методикою « Ступінь комунікабельності » (тест Ряховського В.). Аналізування тестування дає можливість наголосити на те, що високий рівень “комунікабельності” мають 61,05 % опитуваних. Значно менше (17,95 %) опитуваних певною мірою комунікабельні й у незнайомих обставинах почувають себе цілком упевнено. 16,53 % опитуваних досить комунікабельні. Значно менша кількість опитуваних (2,75 %) замкнені, мовчазні і віддають перевагу самотності. 1,72 % опитуваних мають хворобливий ступінь комунікабельності. (Рисунок 2/2.).

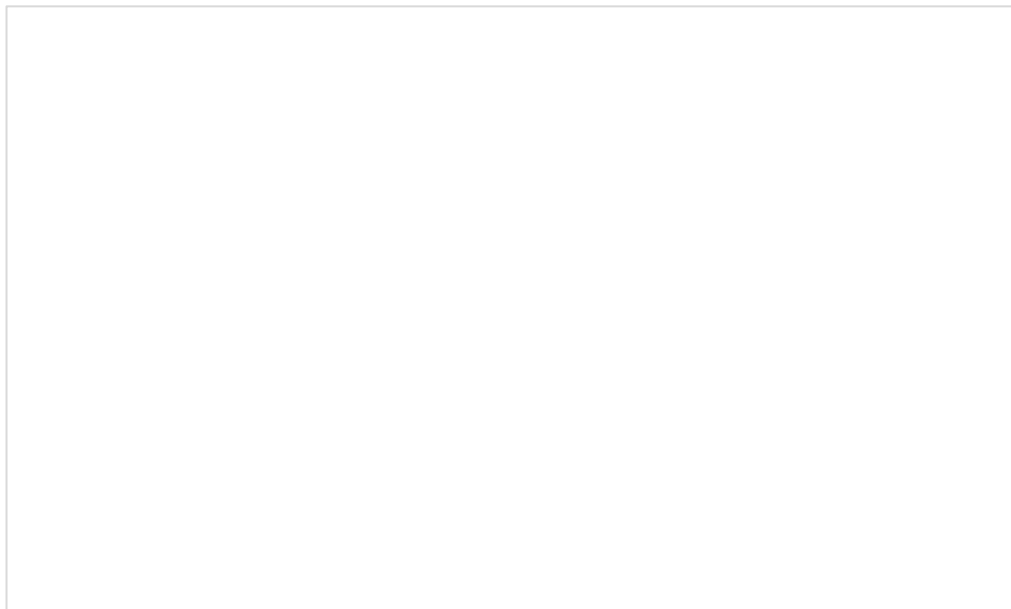


Рисунок 2/2. Показники комунікабельності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Із ціллю виявлення показників (рівнів) розвинення особистісної комунікативності в майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту у ході професійної комунікації ми проводили тестування за методикою «Тест на орієнтацію мотивації в особистісних стосунках».

Окремо зазначаємо, що ступінь головного орієнтування на комунікацію у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту у ході професійної дискусії визначався через такі стилі :

- орієнтування на сприйняття колеги;
- орієнтир на відповідне прийняття і оцінювання діалогу колеги;
- орієнтування на поступки (компроміс) із колегою-партнером.

Аналізування показників даного тесту показує, що багато досліджуваних майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту переважно обрали стиль спілкування з орієнтуванням позитивного сприймання колеги “партнера” (51,7 %. Рисунок 2/3.). Одержані нами показники доказують, що майбутні спортивні тренера, у яких цей показник(51,7), рахуються дуже обізнаними в питаннях тесту, користуються повагою своїх колег та вони не проти врахування їхньої думки із вирішенням нагальних окремих задач (завдань). Виокремлені запитання обговорюються у комфортному та дієвому середовищі із колегами-партнерами, формулюючи чітко та коротко власну думку.

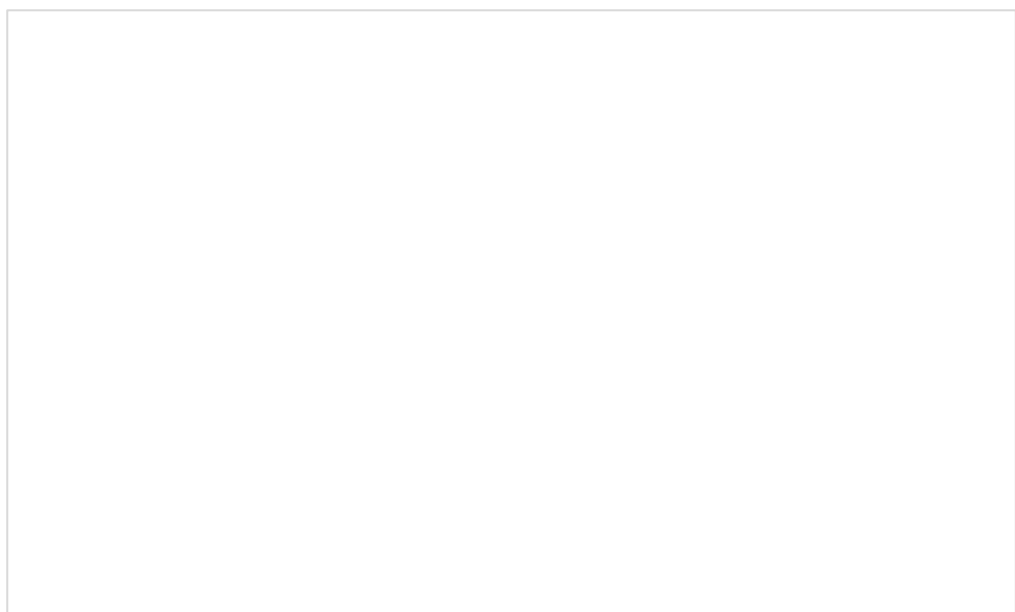


Рисунок 2/3. Ступінь розвинення особистісної комунікації у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Трохи зменшився відсоток протестованих майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту, що переважають у стилі орієнтування на відповідне сприйняття і враження колеги-партнера (39,7 %). У майбутньому таким спортивним тренерам характерний цей стиль, вони фактично доказують цінність висловленого запитання. Такий спортивний персонал може і хоче установлювати та контактувати по робочих питаннях із колегами-тренерами не враховуючи взаємовідносини, що між ними утворилися.

Мало протестованих майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту переважають у стилі з орієнтуванням по виявленню компромісної поступки із колегами-партнерами - 8,6 %. Це значить, що майбутнім спортивним тренерам-викладачам, в яких домінує цей стиль, притаманна готовність вслухатись у міркування колег-тренерів із запропонованого методикою запитання, вони можуть показувати різноманітні прикмети задушевності й відчиненої до обґрунтування такого запитання особистості.

Отже, у ході врахування ступеня розвинення головного орієнтування комунікації у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту під час професійного діалогу ми встановили таке:

- багато протестованих майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту рахують своє Я досить обізнаними;
- колеги-тренера поважають і рахуються з їхньою думкою під час рішення окремих основних задач (завдань);
- вони легко встановлюють і довготривало утримують трудові контактування із колегами-тренерами не враховуючи рівень відношення до опонента, що відбулися. При цьому ці респонденти також виявили готовність до прояву різноманітних прикмет відвертого й відкритого спілкування під час обґрунтування означених окремих завдань .

Із ціллю встановлення ступеня розвинення доброти і зичливості до співбесідника у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту ми провели тестування за психіко діагностичною методикою «Тестування увічливості за шкалою Кемпбелла».

Детальний розбір показників доказав що 58,5% протестованих кореспондентів оволодівають найвищим ступенем добра зичливості співбесідника в ході фахового діалогу чи диспуту. Їхня орієнтація на вирішення професійних питань позитивно впливає на кожного колегу через повагу до міркування та поведінкових вчинків, придатних до схильності, доброти, симпатії, співпереживання, благородства, вміння пробачати вихованцям та колегам їхні похибки (Рисунок 2/4.).

А також деяка частина (28,4%) майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту отримали посередній ступінь добра і зичливості співбесідника у ході фахового диспуту:

- вони мають готовність безперешкодно бачити в кожній наступній особі її морально-вольову придатність, і надихати миролюб'язність, товарицькість, придатність до взаємного і заінтересованого співтовариства;
- ці спортивні тренера-викладачі відрізняються аксіомою рівноправності особистостей і рівноправ'ям усіх людей поваги власного Я.

Найнижчий ступінь доброзичливого ставлення до співучасника розмови в ході фахового діалогу у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту з показником 13,1%. Цей ступінь проявився із-за надлишкової критичної атмосфери, передчасного оцінювання власного Я, чисто улюбливості й низької відповідності вимогам вихованців, байдужість щодо соціальних міркувань та таке інше.

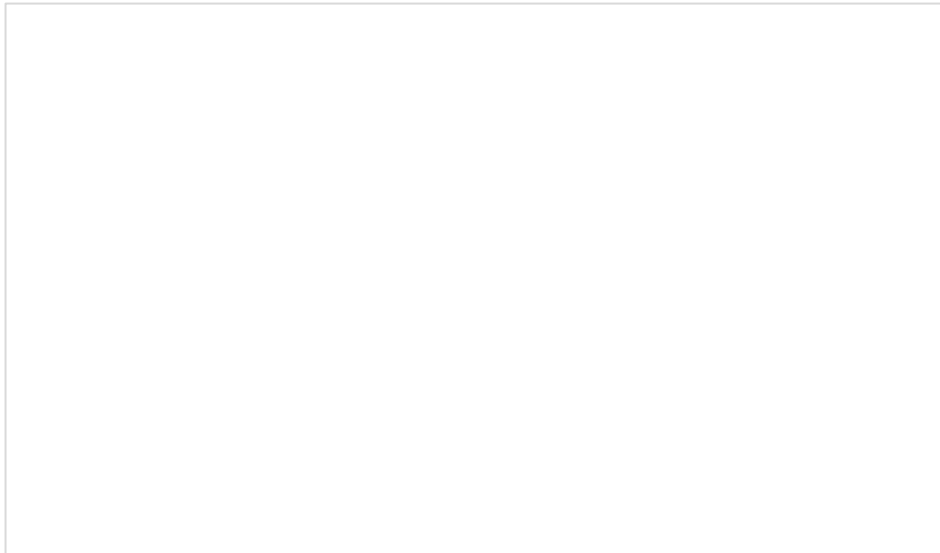


Рисунок 2/4. Ступінь розвинення доброзичливості співрозмовника майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту

Із ціллю вираження показників розвинення довірливості співрозмовця у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту в ході фахового діалогу ми провели емпіричний експеримент за психодіагностичною методою експресивної діагностики довірливості за шкалою Розенберга. Аналізування показників тестування, одержаних під час пройденого дослідження, має підставлення переконувати, що в опитаних майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту ступінь розвинення довірливості до співрозмовця у ході фахового діалогу поділився більш менш однаково, рисунок 2/5.

Звідси, орієнтовно 1/3 протестованих майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту, 40,30%, отримали посередній ступінь довірливості співрозмовця під час спеціального діалогу. Вони можуть настановляти мірку вживляння власного поведінкового орієнтиру із колегами-тренерами. Ці майбутні спортивні тренери відрізняються однаковим ступенем довірливості власного прикладу поведінки та досвідом колег-викладачів для реалізації дидактичних завдань.

Такий ступінь довірливості співрозмовця фахового діалогу у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту - 33,50%. Цим респондентам весь час

притаманний ефект тривожності та недовір'я у діловому (конструктивному) співробітництві з колегами-тренерами.

Також відмічаємо, 26,20% протестованих майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту оволодівають найвищим ступенем довірливості співрозмовця під час діалогу за фахом. Вони досить відчинені в спілкуванні із колегами-тренерами. Мають здатність добродушно відноситись до майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту під час обговорення важких ситуативних моментів тренерської діяльності. Респонденти впевнено передають ввічливість й добропорядність іншим колегам, з якими довірливо перебувають в різноманітних взаємовідносинах, які вибудовуються на їхньому авторитеті.

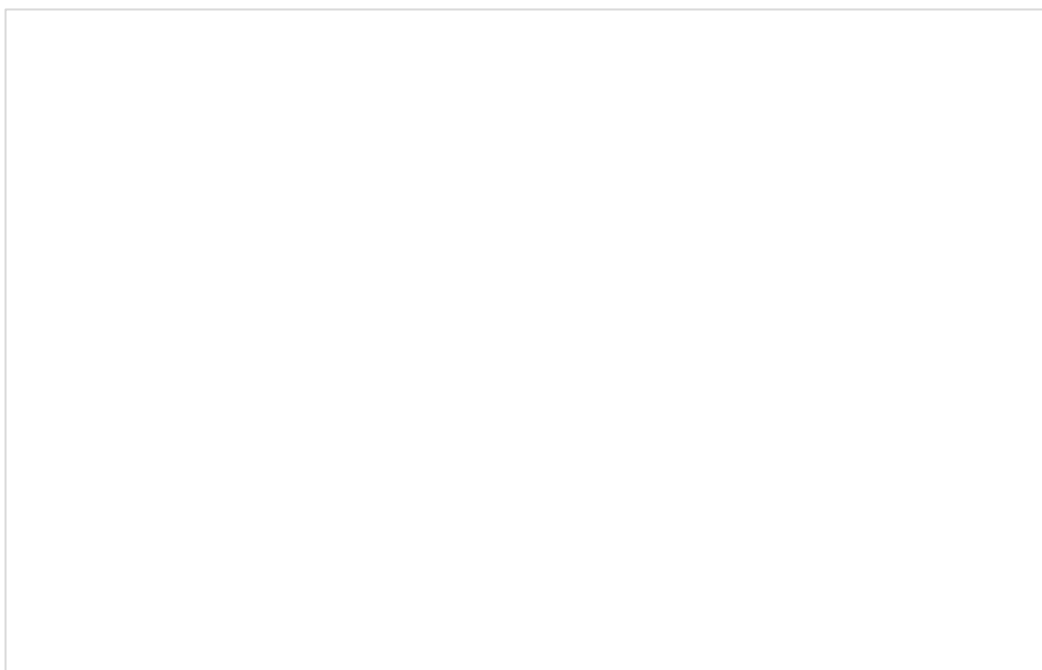


Рисунок 2/5. Ступінь розвинення довірливості до співрозмовця у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту

Таким чином, у ході наукового пошуку (дослідження) ступінь розвинення довірливості під час ділового диспуту у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту показує, що спортивні тренери із посереднім показником довірливості до співрозмовця в момент фахового діалогу - 40,3%, виступає рівнозначним показником довірливості тренерської мудрості та досвідченості колег-тренерів. Респонденти із низькими показниками довірливості до учасника діалогу в ході діалогу чи диспуту, 33,5%, весь час були в тривожному

стані та недовіряли колегам. В той же час 26,2% опитаних з найвищим показником довірливості до співрозмовця під час фахової бесіди цілком відверті до взаємозв'язку із тренерами з виду спорту, вони мають здатність до позитивного ставлення колег/колежанок в обґрунтуванні важких моментів тренування.

Із ціллю виявлення *взаємозв'язку ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту і факторів, що діють на її розвинення у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту* нами застосовувалася методика ранжування кореляції (r_s Спірмена). Розрахування показників робилося через онлайн калькуляторами смартфонів чи персональних комп'ютерів. Окремо відмічаємо, ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності буде нестала (змінна) А, а ступінь розвинення факторів є нестала (змінна) В.

Аналіз показників наукового пошуку статистично показав вагомий взаємозв'язок ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності спортивних тренерів і факторами їх формування. Серед них виокремлено: особистісну комунікабельність, добро зичення, довірливість. Поряд з цим відмічаємо, що нема статистичного вагомого взаємозв'язку ступеня розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності і суцільного ступеня комунікативності (комунікабельності) у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту, таблиця 2/1.

Табл. 2/1

Показники взаємозв'язку ступеня розвинення
комунікативної (комунікабельної) толерантності і факторів
її розвинення у майбутніх спортивних тренерів з вибраного виду

Н	П			
	Р	0	1	2

Н	3	4	5	6
---	---	---	---	---

Н	П	
	0.005	0.001
37	0.38	0.49

2.4. Психолого-педагогічні рекомендації для розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту

Спеціальності спортивного тренера вимагають додаткового спілкування з вихованцями при наборі дітей у відділення та секції і це є ваговою частиною його тренерської діяльності. Діалог чи диспут між колегами чи вихованцями вимагає взаємозв'язку тренера та колеги (вихованця), встановлює психолого-педагогічне контактування при організації навчально-тренувального процесу, і виступає ланцюгом їхнього інформування. Ця комунікація має базуватися на загально відомих дидактичних принципах взаємоповаги, взаємодовіри, порозуміння тощо.

Толерантно вихований спортивний тренер – це тренер-викладач, що продуктивно (ефективно) трудиться у напрямку розвинення толерантності в тренерському та дитячому колективі. Тренер має формувати у вихованців взаємодію з дітьми-ровесниками та тренерським складом. Спортивну діяльність ґрунтує на дидактичних переконаннях толерантності, головними з таких є: цілепокладання, індивідуальний підхід до кожної особистості, позитивне відношення до протилежних осіб із пошаною, утворення комфортного (толерантного) кола колег і вихованців у закладі позашкільної освіти.

У комунікативній толерантності головне:

- утворювати добропорядне та увічливе середовище комунікації: виявлення однакових цікавих захоплень, приємні слова та спогади із співрозмовницею;
- не старатися протистояти співрозмовцеві;
- поважати й уважно слухати колегу (вихованця): добра і ввічлива посмішка і погляд встановлять позитивне враження і ефективне контактування з опонентом;
- старатися не критикувати, не ставитися до співрозмовника зверхньо та погано про нього не відгукуватися.
- коротко і доступно інформувати його;
- ретельно із високою концентрацією уваги слухати доповідача і старатися відповідно приймати його інформацію;
- доказувати власну думку та переконувати вагомими аргументами.

Деякий аналіз літературних джерел з психолого-педагогічної та спеціальної літератури констатував, що науковцями розроблені різноманітні психодіагностики, “техніки”, “стратегії” і нові “правила”, що вплинули на розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності майбутнього фахівця.

Деякі вчені розробили різноманітні методики ділового спілкування. Найвідоміші з них поширені в науковому обігу теоретико-методичних знань.

По перше, правило загальної комунікабельності – це спілкування партнерською “мовою” справного співрозмовника. Таке спілкування є доступним і зрозумілим усім учасникам фахового чи іншого диспуту.

По друге це продуктивна ефективність діалогу щодо визначення прояву уваги та увічливості до колеги, так як затребуваність уваги та авторитету будуть основною базою потреб особистості. Сказане є одним із важливих фундаментів ефективної між особової взаємної діяльності. Це реалізується в практику позашкільної освіти і як вербально, так і не вербально.

У власних наукових тезах Москаленко В. пропонує дещо з етикету щодо у фахового диспуту чи діалогу.

- Мовчіть, якщо не компетентні в питаннях обговорення проблеми.
- Більше слухайте співрозмовника/співрозмовниці.
- Не балакайте сленгом з “коришами”.
- Змінюйте одягу для відпочинку, трудоднів і свята.
- Тримайте своє робоче місце охайним.

Порядок дійових рольових ігор, практичних вправ, тестів щодо розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту .

Лабковська Олена Іванівна на сайті “Всеосвіта” <https://vseosvita.ua/library/7-krokv-do-tolerantnosti-ilustrovani-prakticni-poradidla-ditej-ta-doroslih-181540.html> розмістила матеріал для дорослих та дітей: « Сім кроків до толерантності ».

На сайті На урок <https://naurok.com.ua/treningove-zanyatti-do-mizhnarodnogo-dnya-tolerantnosti-tolerantnist---shlyah-do-miru-260883.html> проведено конкурс розробок «Фантастична п’ятірка» та розроблено тренінгове заняття до Міжнародного дня толерантності "Толерантність - шлях до миру".

Метою розробки є: показати значимість толерантності під час взаємодії з іншими, закріпити знання учасників про компоненти толерантності, удосконалювати вміння толерантного спілкування, додаток Д.

На іншому сайті “На урок” <https://naurok.com.ua/zanyattya-z-elementami-treningu-dlya-11-klasu-tolerantne-stavlennya-odin-do-odnogo-9248.html> розроблено заняття з елементами тренінгу для 11 класу "Толерантне ставлення один до одного".

Метою заняття є:

- формуванню безпечної поведінки, толерантне ставлення до оточуючих та суспільства у конкретних ситуаціях;
- розвивати соціальну інтуїцію, навички безконфліктного спілкування;

-навчити знаходити вихід із скрутних ситуацій.

Виходячи з мети заняття поставлені такі завдання:

-дати зрозуміти учням, чи легко бути толерантною людиною;

-познайомити учасників з почуттями, які відчуває людина, потрапивши в іншу країну, надати навички виходу із ситуації стресу;

-сформувати в учнів практичні навички у разі дій інших людей, які загрожують життю або здоров'ю юнаків та дівчат.

Практичний психолог Мельник Л. на сайті Всеосвіта <https://vseosvita.ua/library/embed/002dk5-40b4.docx.html> розмістила методичну розробку: “Толерантність врятує світ”, в якій надаються практичні вправи з розвитку толерантності, інтерактивні вправи, тести та презентації.

Також на сайті “Всеосвіта” <https://vseosvita.ua/library/piznavalno-rozvazalna-gra-tolerantnist-vratue-svit-402150.html> Панкратовою К. опубліковано матеріал: пізнавально-розважальної гри - толерантність врятує світ.

У розробленні Панкратова К. показала низку основних ідей формування толерантності в особистостей: шана до людей і їхньої гідності; порозуміння відмінних якостей людей; взаємне поповнення відмінностей; взаємна залежність спільної професійної діяльності. Мета цієї розробки: навчання поваги до прав і обов'язків усіх особистостей людей; виховання співчутливості до населення, сприяння морального правового виховання; зміцнення поваги вихованців; за грою засвоєння нових дефініцій та “термінів”, що пов'язані із толерантністю.

Для успішного засвоєння і розуміння толерантності, ми використовували ребус, таблиця 2/6 :

Таблиця 2/6

	терпимість
	оптимізм
	любов

-

	ентузіазм
	рівність
	активність
	ніжність
	тактовність
	ніжність
	ініціативність
	співчуття
	терпіння
	ь

Завдання: у ліву колонку необхідно вписати за порядком букви так, щоб вийшло слово із 13 букв.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У ході наукового пошуку комунікативних ознак розвинення толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту нами зроблено перелічені нижче висновки:

1. Комунікація – розуміється як змістова особисто-сміслова основа публічного взаємного впливу (обмінювання інформативними повідомленнями у всяких різних діяннях соціальної професійної діяльності).

У найвужчому нашому переконанні комунікація тренера-викладача є граціозним явищем, який впливає не тільки на обмінювання інформативних подій у сфері спорту, а й і на виховання спортсменів, отримання та відправлення повідомлень, уточнення та переробка спортивної та іншої інформації, обґрунтування та розвиток спортивної сфери послуг.

Специфічними рисами успішної комунікативної діяльності тренера є такі аспекти: обов'язкова присутність однодумців в одному навколишньому середовищі для комунікації; безпосередня комунікативна активність тренерів-викладачів і їхніх вихованців у взаємному інформуванні та взаєморозумінні навчально-тренувального процесу, що підтверджується зворотнім зв'язком важливої інформації.

2. Толерантність – розуміємо як манера взаємовідносин і особистого взаємодіяння. “Толерантність” як суспільна одиниця виражається поважанням і рівністю, а також відмовою лідерства і насилля. Спортивна толерантність є суспільною одиницею і виражається у сприйнятті іншого тренера-викладача на відверте та довірливе спілкування між спортивними тренерами і їхніми вихованцями.

3. Комунікативна толерантність розуміється як вирізнено особиста риса характеру особистості, що показує психолого-педагогічну підготовленість спортивного тренера до теплих позитивних відносин з колегами (вихованцями), які мають інший світогляд та поведінковий стиль: терплячість, емпатія, витривалість, розумова гнучкість (ерудиція), самоповага (до інших теж),

самостійний контроль їх психофізичних, психофізіологічних станів, особистісних якостей та властивостей, внутрішніх ознак та інших явищ.

4. Для узагальнення ступеня проявленої комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту ми адаптували методичку «Психодіагностика комунікативної (комунікабельної) толерантності» за Бойко В.

Із визначенням факторів, що впливають на рівень прояву комунікабельної толерантності у майбутніх спортивних тренерів-викладачів підібрано чотири (4) тести:

- тест Ряховського В. (комунікабельність);
- діагностика мотиваційної комунікації;
- діагностування добропорядності увічливості - шкала Кемпбелла ;
- еспрес-діагностування довірливості - шкала Розенберга.

Експериментально-емпіричне наукове дослідження проведено у першому півріччі 2024/25 освітнього року на базі Хмельницького національного університету серед майбутніх спортивних тренерів-викладачів з обраного виду спорту. У експерименті взяли участь 37 майбутніх тренерів з виду спортивної діяльності, переважно одноборств.

Отже, більше половини студентів, які вибрали єдиноборства (в тому числі і хортинг), хизуються найвищим рівнем комунікабельної толерантності.

Посередньо заслужила тільки чвертка у подальшому спортивних тренерів-викладачів.

Найменше толерантні у п'ята частина тих, хто взяв участь в опитуванні. Їхні недоліки : ніколи не зрозуміють колег/колежанок, не реагують на бездіяльність колег/вихованців, не скривають негативні почуття.

У ході подальшого наукового пошуку ми аналізували фактори, що вказують на ступінь розвинення комунікативної (комунікабельної) толерантності у майбутніх тренерів-викладачів з обраного виду спорту:

Найвищий ступінь виховання комунікативності мають 61,050% респондентів: 17,950% - трохи комунікабельні, 16,530% досить комунікабельні,

2,750% замкнені і самотності, 1,720% володіють хворобливою комунікабельністю.

За діагностикою тестування (шкала Кемпбелла), 58,5 % протестованих ввічливі, 28,4 % мають середній показник увічливості, 13,1 % є байдужими до суспільних міркувань.

За психодіагностикою довіри (шкала Розенберга) третя частина анкетованих мають високу довіру у колег, 40,30 %, - посередній ступінь, 33,50 % - тривожні і недовіряють колегам-тренерам. 26,20 % мають найнижчим ступінь.

Математично-статистична методика показала взаємозв'язок розвитку комунікативної толерантності спортивних тренерів із факторами їх виховання.

Нами систематизовано дієві вправи, техніки, настільні ігри із виховання комунікативної толерантності майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту (хортингу).

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ