

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ СПОРТИВНОГО РЕЗЕРВА»

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

В. Н. Касаткин



ПСИХОЛОГИЯ ЦЕЛЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ В СПОРТЕ

Москва, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.	3
1. Операционализация понятия «цель» в спорте и в жизни.....	3
1.1. Свойства и признаки цели.....	5
1.2. Зачем нужно ставить цели.....	7
1.3. Барьеры на пути достижения цели	7
1.4. Этапы необходимые для достижения цели	19
2. Ресурсы для достижения цели	21
2.1. Роль материального поощрения в достижении целей.....	27
2.2. Реализация плана достижения целей. Работа с прокрастинацией.....	28
2.3. Что делать, если цель не была достигнута. Работа с неудачами	34
3. Цель как часть личной истории	35
4. Коммуникации в достижении целей.....	37
5. Достижение целей как смена состояний.....	40
6. Практические упражнения	46
6.1. Упражнение 1. Визуализация линии жизни	46
6.2. Упражнение 2. Выявление наиболее значимых позитивных и негативных жизненных событий	47
6.3. Упражнение 3. Определение стратегии достижения	49
6.4. Упражнение 4. Постановка спортивных целей	49
6.5. Упражнение 5. Определение качеств, необходимых для достижения цели.....	50
6.6. Упражнение 6. Постановка целей	50

7. Достижение цели. Тренировочные планы спортсменов.....	51
7.1. Ментальная подготовка спортсмена	52
7.2. Как планировать текущие и соревновательные тренировки	54
7.3. Использование психофизиологических спортивно-специфиче- ских методов тренировки спортсменов	57
7.4. Практические упражнения	67
7.4.1. Упражнение 1. Оценка предсоревновательной и соревнователь- ной рутины.....	67
7.4.2 Упражнение 2. Оценка фокуса внимания в рутинных тренировках	67
8. Использование самоинструкций в практике спортсмена	68
8.1. Практические упражнения.....	75
8.1.1. Упражнение 1. Остановка негативных мыслей	75
8.1.2. Упражнение 2. Перевод негативных мыслей в позитивные	75
8.1.3. Упражнение 3. Составление самоинструкций.....	76
8.1.4. Упражнение 4. Выявление жизненных ситуаций, в которых используются самоинструкции	77
Список использованной литературы	80

ВВЕДЕНИЕ

Слово «цель» понятно каждому спортсмену и тренеру. Часто она ассоциируется с овладением какими-то спортивными навыками или с выигрыванием в соревновании. Тем не менее понимание цели в спорте несколько шире. Оно включает в себя как художественные так и жесткие прагматические смыслы: умение мечтать и очень конкретно планировать, свободу эксперимента и жесткую самодисциплину, смелость и самоограничение. В этом небольшом тексте рассматриваются разные аспекты цели. Это делается не только для расширения кругозора. Целевое поведение значительно менее затратно и более эффективно, чем ориентировочное – полевое. При четком осознании цели реже возникает дистракция («размывание») внимания, а значит, эффективность спортивной деятельности возрастает. Важное значение имеет не только правильная постановка цели, но и техника планирования ее достижения. В нашей брошюре читатель найдет некоторые практические приемы планирования, которые помогают совладать с волнением, уменьшить дистракцию внимания. Настоятельно рекомендуется выполнить предложенные практические задания. Они помогают лучше понять и отрефлексировать содержание каждого раздела брошюры и применить на практике предложенные методы целевого поведения.

1. Операционализация понятия «цель» в спорте и в жизни

Индивидуальные достижения — это максимальная самореализация в жизни. У каждого человека есть индивидуальный опыт, в котором он достиг того, что может вызывать внутри него ощущение гордости. Причем, не так важно, когда именно это происходило, может быть это было еще в самом детском саду, а может быть только вчера. Важен сам факт этой гордости, ощущение себя победителем. Индивидуальные достижения отдельного человека иногда перестают быть только личной гордостью, и гордостью внутри семьи, случается так, что индивидуальные достижения одного человека становятся гордостью страны. Такими индивидуальными достижениями чаще всего являются победы на олимпиадах и других спортивных соревнованиях, конкурсы красоты, интеллектуальные олимпиады, великие научные открытия.

Целеполагание в спорте является, пожалуй, одним из самых очевидных для обывателя. Здесь тренировки, постоянные повторы и оттачивание мастерства приводят к достижению результата на соревнованиях.

Анализ спортивных достижений показывает, что формулирование цели приводит к повышению результатов в 78 % случаев, и приводит к повышению результатов от средних к высшим в 100 % случаев (*Handbook for Sport Psychology, 2001*).

Однако наша культура, окружение в котором мы росли, постановка в цели является чем-то нескромным, даже стыдным. Люди часто считают, что «не стоит высовываться», «не надо выделяться».

Писатель Григорий Остер иронично подметил, что этот полезный совет может изменить судьбу:

*Руками никогда нигде
Не трогай ничего.
Не впутывайся ни во что
И никуда не лезь.
В сторонку молча отойди,
Стань скромно в уголке
И тихо стой, не шевельсь,
До старости своей.*

Но даже в таком «бесцельном» существовании никуда не деться от целевого поведения.

В своей работе Альдерфер классифицировал человеческие потребности на три главные категории:

- Потребности поддержания жизни. Это схоже с первыми уровнями в пирамиде потребностей Маслоу. Цели поддержания жизни отражают физиологические потребности в еде и сне, а также потребность в безопасности.
- Потребности в отношениях и взаимоотношениях. Это отражает потребности в коммуникации, общении на работе, в семье, необходимость иметь друзей.
- Потребности роста. Выражаются в раскрытии своего внутреннего потенциала, самовыражении.

Альдерфер считал, что если две последние потребности не удовлетворяются, то вся энергия направляется на первую потребность, потребность в поддержании жизни (*Alderfer, 1969*). Когда человек отказывает себе в самореализации, то на первый план выходит общение, он ставит семью, команду на первое место в своей жизни.

Когда человек отказывает себе еще и в общении, то главным для него становится поддержание своей жизни. Одинокие люди обычно за-циклены на своих физических ощущениях и эмоциях, а также заняты удовлетворением своих базовых потребностей.

С Альдерфером можно поспорить, ведь далеко не каждый человек сможет достичь предельных достижений. Кто-то должен остаться рядовым человеком, для того чтобы обеспечивать жизнедеятельность общества. Однако бесцельная жизнь приводит к череде плохих событий в жизни, постоянному поиску и нехватке чего-то, без чего жить нельзя. Этот поиск ведет к постоянному любопытству, которое зарождается внутри, оно требует какого-то экзистенциального ответа. Может быть, именно для того чтобы заглушать этот внутренний вопрос, человеку необходимо все большее потребление случайной информации

*Постановка цели – это всегда шаг в пустоту,
на это способен не каждый.*

Опытные спортсмены знают, что отсутствие сосредоточенности перед соревнованиями ведет к тому, что внимание как бы «блуждает», в голове вертится много лишних мыслей, а значит, как мы уже поняли ранее, тратится слишком много энергии вхолостую. Если же спортсмен, напротив, направлен на свою цель, то его энергия, которая так важна для победы, расходуется разумно.

1.1. Свойства и признаки цели

Житейское понимание целей представляет собой достижение цели как квинтэссенцию счастья, ощущение катарсиса. Конечно, такие проявления также могут встречаться, например, олимпийские чемпионы зачастую плачут, занимая призовые места.

Достижение цели связывают с удовольствием, но счастье, хоть и очень приятно для человека, не может являться главным критерием достижения цели. Удовлетворение при достижении достаточно кратко-срочно (Джеймс, 2002).

Стоит отметить, что зачастую важна не только сама цель как конечное достижение, но и процесс движения к ней. Причем этот путь к достиже-

нию цели — это не только эмоциональное переживание, но и схема, состоящая из эмоций, поведения и когнитивных процессов.

Надо понимать, что «цель» — это не только теоретический конструкт, но и практический опыт. Нам нужно точно знать, что такое наша личная цель и как ее достигнуть. Как нам самим в своем опыте понять, что именно является целью, чем она отличается от фантазии, мечты. Что именно нам нужно сделать, какие этапы нужно пройти для того, чтобы достичь своей цели?

Стоит попробовать задать себе несколько вопросов:

- 1) Наша цель находится в будущем, но будущее еще не наступило, где же тогда сейчас находится цель?
- 2) У нас есть много фантазий, есть мечты, у чего из того, о чем вы фантазируете, больше всего шансов стать целью?
- 3) Как понять, что эта цель действительно важна именно для вас?

Давайте отвечать по порядку, используя когнитивный подход. Цель — то на самом деле находится в прошлом! Как бы парадоксально это ни было. Движение к цели — это путь «спиной вперед». Чтобы двигаться в сторону цели, необходимо ее вспомнить. Цель представляет собой флуктуацию возможностей (*Higgins, 1996*). Немецкий психолог Куль Юлиус смог дать этому очень точное определение: «память намерений». Именно намерение является предвестником запланированного действия. Когда мы расставляем намерения в последовательность, которая ведет нас к достижению цели, мы как бы конструируем «дорожную карту» направления к цели. Намерение — это последний этап в сознании, которая предшествует действию. Следующий этап — это уже непосредственное действие.

Переходим ко второму вопросу. Какая же фантазия может стать целью, а какая так и останется в глубинах нашего воображения? Итак, эта мечта должна быть множественной. Это не одна какая-то статичная картинка, а целое переживание, связанное с ней, в котором описано множество деталей. Например, вы хотите купить квартиру. Вы можете представить, сколько в ней будет комнат, будет ли ванная или душевая кабина, какого цвета будет ваша кухня, на которой будет стоять кофемашинка и вы будете варить там кофе каждое утро. Таким образом, создается полноценная картина, даже, можно сказать, своего рода видеоролик. Чем сильнее мы находимся внутри этого видеоролика, тем вероятнее мы будем формировать намерения на пути к нашей заветной цели.

Аккордность (она же множественность) цели ярко иллюстрируется в спорте. Чтобы стать чемпионом, например, в фигурном катании, нужно постоянно тренироваться, совершенствовать стратегии поведения, а также настроить себя на победу.

1.2. Зачем нужно ставить цели

Мотив — то, что как раз-таки движет нами на пути к цели, — переводится с латинского языка как «движение». Если вы планируете свое движение, то оно становится более энергичным, оно становится целенаправленным.

У каждого человека в голове за день мелькает около 70 000 мыслей, часть из которых отражает желания. Как же из всего этого мыслительного процесса выделить цели? Но наше «Я» генерирует постоянный поток целей. Как только мозг «проснулся» тут же мы ставим себе цели: «душ», «завтрак», «собрать сумку», «взять ключи». Эти цели скорее технические, никакого масштаба в них нет, но они несут в себе рациональность.

Более широкие цели — это планирование своей работы, отпуска, покупка недвижимости, автомобиля и т. д.

1.3. Барьеры на пути достижения цели

Что же мешает нам достигать наших целей? Серьезными факторами, которые могут привести к отказу от движения к цели, являются факторы неопределенности. Это могут быть объективные факторы среды. Хочется начать свой бизнес, но откуда взять начальные вложения? Кроме того, факторами неопределенности являются также наши эмоции. Шаг в дивный новый мир сопровождается страхом, переживанием тревоги и др. Также иногда для достижения целей нам нужно менять себя: сменить свою социальную роль, стиль общения, так сказать, выйти из зоны своего комфорта. Последние являются «естественным человеческим средством связи с внутренним «я» человека, средством увеличения четкости его религиозных озарений, средством сосредоточения его психологической энергии» (Джонсон, 1996).

Постановка цели и движение к ней само по себе является плохо структурированной ситуацией. Чтобы понять это наиболее полно, нужно вернуться к тому, как мы определяем понятие цели.

*Цель — это овладение тем, чего нет, а этого хочется,
или приумножение того, что уже есть.*

Можно назвать такую цель $0/+1$. То есть от настоящего мы хотим преумножения. Хотя бывает и так, что мы не хотим преумножать, а боимся потерять то, что уже есть, тогда это уже цель выражена в виде формулы $0/-1$.

Существует три уровня знаний, которые нужны нам для достижения цели:

- дискурсивный,
- нарративный,
- глубинный (Мартин, 2009).

Дискурсивный – уровень очевидных предметов, фигур, персонажей, поступков, эмоций, временных отрезков, внутри которых происходит формулирование цели и движения к ней. Опыт спортсмена заключается не только в том, сколько раз он тренировался и выступал, но и в том, что он имеет знания о контексте, которые определяют его успех. Спортсмены имеют один контекст, музыканты – другой. Каждый из нас находится в том или ином контексте, но менять контексты, выходить за его рамки полезно для того, чтобы оказываться в необходимых нам условиях. Дискурс – это весь образный смысловой и коммуникативный арсенал, который позволяет нам мечтать, планировать и действовать.

Дискурсивный уровень цели легче всего представить в виде последовательности действий от появления цели до ее реализации. Выглядит он следующим образом (таблица 1):

Таблица 1. Последовательность этапов при движении к цели

	Этапы реализации	Ингибиторы цели	Катализаторы цели
1	Проблема или недовольства	Чувство вины, тревожность, псевдоигнорирование проблемы, обвинение других, бегство в болезнь или аддиктивное поведение	Выявление и детализация проблемы, поиск выхода. Попытка взглянуть на проблему с другой точки зрения
2	Стереотип и страх его нарушить	Педантичное повторение одного и того же, сохранение статус-кво. Низкая самооценка	Изменение отдельных незначительных деталей стереотипа. Совершение самого маленького шага к успеху
3	Поиск ресурсов	Прекращение при первой неудаче. Инициирование нового поиска, не дожидаясь результата предыдущего запроса	Информационный поиск. Совершение коммуникаций. Использование запрещенных методов и ресурсов (допинг, нарушение закона и т.д.)
4	Реализация плана	Прокрастинация. Нестабильность в выполнении действий по достижению цели	Планирование действий по времени, месту, активности. Письменная констатация сделанной работы. Сфокусированность на целенаправленных действиях.
5	Достижение цели	«Чемпионская» или «постдиссертационная» депрессия. Отказ от планирования новой цели. Стагнация и стереотипизирование деятельности	Постановка новой цели. Повышение сложности задачи

Проблема или нехватка. Работа со своей целью начинается с поиска того, чего нам не хватает. Кто-то заметит, что некоторые цели – позитивные, от достатка, а не от недостатка. Но на самом деле даже позитивная цель в итоге строится в нашем воображении как «Эх, как бы вот мне!»

В нашей русской культуре сказка является своеобразным пособием по достижению целей. Этнограф Мирча Элиаде называет сказку «деградированным мифом». Отличие сказки в том, что в нее верить необязательно, она скорее несет некоторую воспитательную функцию «урок добрым молодцам». Филолог-фольклорист в 30-х годах XX века проанализировал русские волшебные сказки и пришел к выводу, что, несмотря на широкое разнообразие сказок, они имеют одинаковую структуру: в них одинаковое количество функциональных элементов и их последовательность, которые есть во всех русских народных сказках (Пропп, 2000). По мнению Владимира Проппа, первой и ключевой структурной единицей русской народной сказки является проблема/нехватка. Эта структура сочетается с детским магическим мышлением, и моделью «переходного объекта», которую предложил Д. Винникотт. Кроме того, сказочный характер действий подходит для моделирования целенаправленных действий ребенка от двух до семи лет. В раннем детстве, когда мама уходит, ребенок еще не понимает причин ее исчезновения, для ребенка это равнозначно смерти матери.

Началом для целевых действий в сказках является какой-то недостаток или утрата чего-то важного для героя. В сказках очень ярко представлена разница между тем что я хочу (мечты) и тем что я должен сделать (цель). «Хочу», то есть мечтания, не всегда приводят к действиям. «Должен» – это глагол, который наиболее сильно побуждает к движению, к действию. Как «хочу» становится «должен»?

Чтобы ответить на этот вопрос, можно использовать семантический квадрат (Греймас, 2010). Предвестником желания является форическая напряженность, которая, если желание исполняется, переходит в эйфорию (мы получаем свое законное удовольствие) или дисфорию (если цель не достигнута, то наши эмоции становятся негативными). Форическая напряженность представляет собой эмоциональное состояние, которое не имеет четкой формы и желания, оно может быть даже еще до конца не определено. Можно сказать, что это некоторое направление будущего движения.

Итак, вернемся к семантическому квадрату. В каждом из углов расположены 4 глагола: «должен», «могу», «хочу», «знаю». Основной фокус нашего сознания лежит в углу «должен». Наша повседневная жизнь

продиктована долженствованием. Мы должны заплатить по счетам, отвезти детей в школу, купить продукты. Мы с вами уже помним, что количество наших ресурсов ограничено, и поэтому может случиться так, что на что-то другое, кроме как «должен» у нас не хватает ресурсов. Проникновение новых элементов в систему долженствования происходит с борьбой (рисунок 3). Слово «должен» включает в себя произвольное действие, максимально выраженное и приближенное к физиологическим человеческим действиям: должен есть, должен пить и спать. Чем ближе действие к физиологии, тем проще оно реализуется.

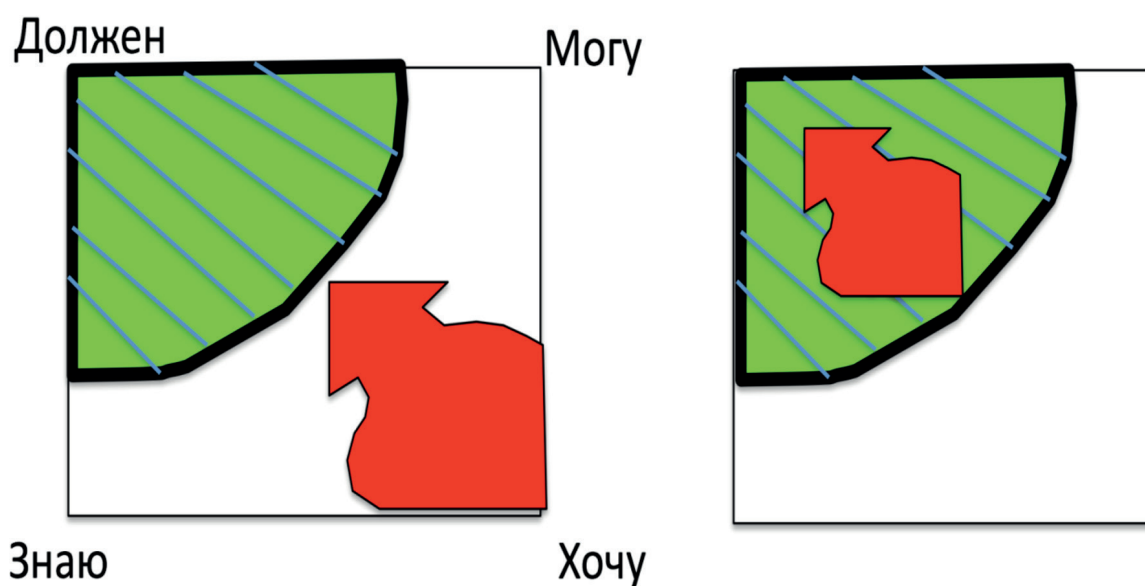


Рисунок 2. Схема перехода желания в цель

Таким образом, желание как бы проникает из «хочу» в «должен» (рисунок 2). Необходимо заметить, что желание может очень долго быть в латентном, переходном состоянии, которое называется «возможность», мы его с вами определили выше как «намерение». Когда наше желание стало намерением, оно оценивается с позиций «могу» и «знаю». Только после этой оценки желание переходит в долженствование.

Как выявить мечту, которая быстрее и проще всего может стать целью? Универсального метода для этого, к сожалению, нет. Даже внутри психологии существует множество разрозненных методов, которые исходят скорее из заданной проблемы. Стоит помнить о том, что некоторые цели могут быть ориентированы не на себя, а на то, чтобы тебя оценили другие люди, значимые для тебя.

Здесь я хочу предложить три метода, которые помогут сориентироваться на пути к цели. Эти методы обращаются к разным системам

представлений, и если результат во всех трех методах будет одинаковым, то цель, скорее всего, достойна исполнения.

Трансцендентальный метод — помогает достичь состояния *rasa*, то есть своего рода медитативный метод. Итак, нужно сесть поудобнее в пустом помещении, отключить все источники света и звука и сосредоточить все свое внимание на одном участке тела. Например, чувствовать, как наполняется воздухом ваш живот. Удерживайте внимание несколько минут, пока ваше сознание не успокоится. Вам нужно добиться максимального спокойствия. Затем, когда вы достигните максимального спокойствия разума, спросите у себя: «Какая у меня цель?», но не ждите от себя ответа. Теперь вам нужно просто следить за своим потоком сознания. Вы должны быть сконцентрированы, но при этом эта концентрация должна быть максимально ненапряженной. Ваше сознание, словно лодка, само двигается. Как только вы представили цель, откройте глаза и максимально подробно опишите ее во всех деталях.

Когнитивный метод — напротив, рациональное высказывание. Вы говорите о том, что вам нужно и называете цену, которую вы готовы за это заплатить. Чем выше цель, тем выше будет цена. Если вам никак не удастся выделить цель в категориях цены, то можно использовать еще один метод — «метод падающей стрелы». Вы задаете вопрос кому-то близкому: «Какая у тебя главная цель в этом году?» (вам называют конкретную материальную цель), вы спрашиваете: «Что эта цель для тебя значит?», следующим вы задаете вопрос: «И что это для тебя значит?» и это происходит до тех пор, пока вопрос не станет задавать бессмысленно. Именно этот последний ответ и будет ответом о цели.

Приведу пример диалога из собственной практики работы со спортсменом — баскетболистом:

- Какая у тебя основная цель в этом году?
- Выступить на чемпионате России
- Что это значит для тебя?
- Я получу место в сборной
- Что это значит для тебя?
- Мои товарищи по команде будут меня уважать
- Что это значит для тебя?
- Я буду уверен в себе и спокоен

То есть диалог с правильными вопросами привел к тому, что на самом деле основной проблемой была проблема уверенности, а игра в баскетбол оказалась главным способом ее решения.

Определение проблемы когнитивными методами — это перечень определенных достаточно простых, технических вопросов, которые ведут к ответу, как добиться успеха, будь то спорт или какая-то другая сфера. Приведу еще несколько примеров таких вопросов:

— Какие у вас должны быть навыки, чтобы достичь максимальных результатов в этом году? (желательно дать ответ в конкретных цифрах, например, «Мне нужно пробегать километр за 3 минуты 20 секунд»).

— Опишите, по каким внешним признакам окружающие поймут, что вы добились успеха? (желательно также получить ответ в цифрах)

— Какие материалы, ресурсы, среда, вам необходимы для того, чтобы вы могли достичь наивысшей точки успеха?

— Опишите, что объединяет вас с теми людьми, которые добились успеха в интересующей вас области? (желательно также получить ответ в цифрах)

Есть еще один метод, так называемый «от противного», когда человек определяет цель при помощи слов «если бы..., то я бы...» (Хилл, 2011).

Приведем примеры таких утверждений:

Если бы я мог больше тренироваться...

Если бы у меня не было ответственности за мою семью...

Если бы у меня были связи...

Если бы у меня было больше денег...

Если бы у меня было счастливое детство...

Если бы у меня был талант...

Если бы тогда я воспользовался возможностью...

Если бы я был уверен в себе ...

Если бы у меня было больше здоровья...

При ответе на эти вопросы нужно помнить о том, что вы выбираете одну главную цель, у нее могут быть сопутствующие вспомогательные цели, но главная должна быть одна.

Предлагаю вам сделать небольшое задание. Вам нужно оценить свое состояние в данный момент по 10-балльной шкале:

— физическое состояние,

— социальное положение,

— свой успех.

Когда это упражнение проводят в больших аудиториях, большинство выставляет себе оценки в диапазоне от 6 до 8 баллов. Когда я задаю резонный вопрос, почему же не 10 баллов, то люди обычно отвечают «чтобы было куда стремиться».

Люди боятся ставить себе высший балл и это отражает часть стереотипа, который мешает нам претендовать на самое лучшее, отдавая это лучшее тем, кто кажется более достойным.

Даже когда вы ставите себе оценки 9,9(9), то вы просто самый лучший среди неудачников, так как 0,01 вы оставили для «настоящего» победителя. К настоящему успеху чаще приходят люди с высокой и очень высокой самооценкой.

Но не надо считать, что наши стереотипы только мешают нам жить. Стереотипы очень ценны, это результат нашего опыта и даже опыта наших предков. Стереотипы отвечают за безопасность, экономию ресурсов в жизни. Но за это есть цена — они «тормозят» нас на пути к достижениям. Свобода в спорте — это на самом деле ограничение движения от всех возможных движений до одного единственного.

Как только мы получили результат, то действие, которое его обеспечило, хочется повторять вновь и вновь. Но иногда нужно менять даже успешные стереотипы, те, которые уже помогали достичь победы. Например, многие спортсмены, выступление которых оказалось неудачным, мысленно застревают на этой ошибке, и пытаются найти ее причину. Это стремление понять причину ошибки приводит к тому, что весь фокус внимания спортсмена занимает не настоящее и будущее, а прошлое, а значит, приводит только к новым ошибкам в будущем. Работа с этим стереотипом может очень серьезно улучшить результаты спортсмена.

Даниэль Канеман, нобелевский лауреат по экономике, в своей книге описывает две системы мышления. Система 1 — быстрая, а система — 2, напротив, медленная. Первая система нужна для немедленного решения возникшей проблемы, а система два подключается в тот момент, когда система 1 не справляется с задачей (Канеман, 2014).

Вот примеры работы системы 1:

- Ориентирование в источнике внезапного звука;
- Ответ на вопрос, сколько будет $2+2$;
- Чтение слов на большом рекламном плакате;
- Понимание простого предложения;
- Завершение фразы: «Хлеба и ... »;
- Вождение машины по пустой дороге.

Вот примеры работы Системы 2:

- Слушание одного человека в переполненной и шумной комнате;
- Припоминание оригинального звука;
- Диктование кому-то своего номера телефона;

- Сравнение двух стиральных машин по их ценности;
- Заполнение налоговой декларации.

Система 1, можно сказать, рефлекторная, она не занимает много места в нашем сознании (а значит, не питается нашим когнитивным ресурсом в рабочей памяти). Недостатками системы 1 является множество ошибок и торможение запуска системы 2. Система 2, напротив, защищает систему 1 от ошибок, но она занимает очень много ресурса и медленно работает, поэтому она включается в том случае, когда не справляется система 1.

К ошибкам системы 1 относятся, например, все ошибки восприятия. На рисунке 3 можно увидеть, что первая линия кажется короче второй, из-за направления стрелок. Однако, длина линии обеих стрелок одинаковая (рисунок 3).



Рисунок 3. Иллюзия Мюллера-Лайера

Система 1 может ошибаться и в простых арифметических задачах. Давайте посмотрим на задачу, которую приводит Канеман в своей книге, и попробуем ее решить: «Бейсбольная бита и мяч стоят 1 доллар 10 центов. Бита стоит на один доллар больше, чем мяч. Сколько стоит мяч?»

Вы сразу же называете ответ: 10 центов. Но это неправильно. Если бы мяч стоил 10 центов, то бита и мяч вместе были бы 1 доллар 20 центов. А правильный ответ это 5 центов, что совсем не очевидно сразу и требует вычислений.

Для того чтобы повысить свои результаты, отношение к своим стереотипам должно быть критическим, особенно в спорте. Стереотип улуч-

шается путем множества повторов, то есть это поведенческий путь. Есть и другой путь: осознанно моделировать двигательные акты, сочетая их со зрительными и слуховыми модальностями, то есть улучшая обратную связь.

Каждое стереотипное действие должно быть множество раз проверено и безопасно. Изменение части стереотипа является риском и должно быть хорошо обосновано.

Инстинкт самосохранения тормозит наши попытки что-то менять, особенно менять, что и так в целом не так плохо. Новая дорога состоит из набора поведенческих актов, внутри каждого поведенческого акта можно выбрать спокойное стереотипное или наоборот новое, рискованное действие. Сама по себе «дорога» может быть как короткой, так и длинной, и рискованной, например, когда на ваши плечи ложится больше ответственности. Длина «дороги» связана с такой когнитивной функцией как память намерений. Более сложный алгоритм действий говорит о более сложных поведенческих актах, а для того чтобы их совершать, нужен более высокий интеллектуальный уровень.

Постоянное стереотипное воспроизведение одного шаблона позволяет вести однообразную, бедную на события и, как кажется на первый взгляд, совсем не рискованную жизнь. Но на самом деле, нарушение какого-то длительного стереотипа приводит к тому, что жизнь катастрофически рушится, ведь других путей в арсенале нет, а единственные жизненные смыслы были утрачены.

Почему же люди с такой неохотой и опаской рассматривают альтернативные сценарии своей жизни? Ответ прост: это опасно. Внутреннее ощущение опасности поддерживается эмоциональным страхом, тревогой, угрозой и виной.

Тревога появляется из-за того, что нет четкого понимания, из чего состоит движение к цели, и нет понимания, какие трудности и опасности ждут впереди. Фрейд называл тревогу «ожиданием страха». Страх ведь несет за собой уже конкретную опасность, а тревога не имеет своего предмета, она не конкретизирована.

Страх появляется тогда, когда уже есть знания о том, какие трудности могут встретиться на пути к цели. Очень распространенный страх это: «Что подумают люди/мама/начальник?»

Ощущение угрозы — это знание о том, что на пути могут быть непредвиденные риски, за которые придется расплачиваться «Я не смогу платить ипотеку и у меня заберут квартиру».

Чувство вины — это вероятность исключения из ситуации. Игра еще не началась, а человек уже ее проиграл. Например, если я буду вести опасную игру, то меня отправят на скамейку запасных.

Для работы с этими рисками необходимо создавать надежные стереотипы, которые позволяют сохранить текущее положение, и эти же стереотипы приводят к стагнации и остановке развития.

Большая цель для человека — это всегда прыжок в неизвестность. Но и успех, и слава приходят к тем, кто рискнул и выбрал более сложный путь. Далее удачный ход повторяется последователями. Так происходит, например, в науке, когда ученики какого-то успешного научного руководителя воспроизводят его эксперименты. Удачные бизнесмены пишут книги о том, какой путь привел их к богатству. Так же происходит и с новыми элементами в спорте: сначала они кажутся невыполнимыми, а затем уже становятся рутинной. Например, набор элементов, который обеспечил олимпийское золото Ирине Родниной, сейчас будет недостаточным даже для победы в первенстве Москвы.

У психологов в арсенале есть такие задачи, которые в большинстве случаев пытаются решить, исходя из стереотипов в голове, но таким способом решить задачу невозможно. В одной задаче перед испытуемым находятся 4 точки, расположенные как вершины квадрата. Задача участника — соединить эти точки используя только три линии. Стереотипно мы пытаемся провести эти линии внутри условного квадрата, однако на самом деле соединить эти точки можно только в том случае, если выйти за пределы четырехугольника. В другой задаче испытуемому дается шесть спичек из которых предлагается сделать четыре треугольника. Выкладывание на плоскости спичек не дает никакого результата. Задачу можно выполнить лишь в трех плоскостях, построив из спичек треугольную пирамидку. Это делают далеко не все.

Мы не можем нарушить границы, которые есть только в нашем воображении, ведь именно они помогают нам оставаться в безопасном положении. Введение в перцептивный цикл новых элементов всегда является риском, но только риск позволяет достичь роста.

Если проблема не критична, то лучше менять стереотип последовательно, путем поочередных замены деталей. Например, написать книгу очень тяжело, тогда ее можно разбить на более мелкие элементы — главы. Главы делить на абзацы, абзацы на предложения. Можно привлечь какие-то внешние стимулы. Например, есть программа Tomato timer, она отмеряет 25 минут вашей работы. Затем наступает перерыв. Рабо-

тать всего 25 минут — весьма посильная задача для взрослого человека. За это время человек не успевает утомиться, но этого времени достаточно чтобы вработаться, поэтому сигнал на перерыв часто звучит для человека неожиданно. Но четыре раза по 25 минут с четырьмя пятиминутными перерывами неожиданно становятся двумя часами работы. В спорте после тяжелого тренировочного дня особенно тяжело начать тренировку на следующий день. Но опытные спортсмены знают, что нужно сначала размяться, чтобы вработаться и преодолеть мышечную боль.

*В сказке Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес» есть такой эпизод. Алиса спрашивает Кролика: «Как я могу выйти отсюда?»
«Это смотря куда вы хотите попасть», — отвечает Кролик.
«Я не знаю» — говорит Алиса.
«Тогда нет разницы, в какую сторону идти» — заключает Кролик.*

1.4. Этапы, необходимые для достижения цели

Цели среднестатистического человека достаточно прагматичны. Глобальные цели не рождаются без особенной необходимости, ведь для них нужно очень много ресурса, а основной ресурс большинства людей расходуется на поддержание жизнедеятельности. А значит, человек не способен на то, чтобы реализовывать множество глобальных целей одновременно. Глобальная цель, прежде чем иметь намерение, проходит долгую борьбу с другими желаниями. Чаще всего эту борьбу выигрывают те цели, которые или уменьшают страдания, или умножают удовольствия.

Например, результат цели — это получение удовольствия. Достижение цели без удовольствия может привести к тому, что человек для себя обесценит достижение цели.

Цели, приносящие удовольствие, можно разделить на три группы:

- *Гомеостатические цели.* Связаны с действиями, которые направлены на восстановление равновесия. Сон для отдыха, пища для ума, переключение деятельности для отдыха. Цели, направленные на гомеостаз, обеспечивают нашу базовую безопасность.
- *Руминированные цели.* Связаны с повторяющимися процессами. Цель при этом находится либо в другой плоскости, либо она как бы ненастоящая. К таким целям относят пассивное смотрение и слуша-

ние, в результате которого как бы ничего и не меняется, ничего не происходит. Например, это игра в компьютерные игры, просмотр любимого сериала. Мы получаем таким образом некоторые отвлеченные эмоции, которые тем не менее также несут в себе удовольствие. При этом удовольствие – то есть, а ответственности как бы и нет, хотя нет и какого-то результата. Руминированными целями являются также и функциональные действия, например, автоматическая работа бухгалтера или кассира. Это как раз и отличает интересную и важную работу от автоматической, глупой работой. Получение удовольствия в этом виде целей связано не с работой, не с процессом, а с денежным вознаграждением за нее. Такая работа часто приводит к эмоциональному выгоранию.

- *Совершенствующие цели.* Эти цели достигаются в процессе как раз-таки интересной, важной работы при переходе на более высокий уровень мастерства. Как говорил Кант, обучение происходит тогда, когда оно приводит к изменению мира. Когда человек начинает выполнять новую задачу, он адаптируется к новым условиям. Если при этом каким-то образом изменился мир, то можно говорить о том, что обучение произошло. Если же мир остался таким, каким он был, значит вы не научились новому, а ходите по другим стопам. Совершенствующие цели не заложены в человеке, они самоценны даже если посредством них решаются банальные задачи. Когда человек идет к совершенствующей цели, происходит занимательный парадокс: цель, которая была сложной или даже практически недостижимой, становится вдруг простой, но мир при этом становится более сложным, ведь в процессе достижения целей появляются какие-то новые знания и умения. И это все усложняет сам мир, ведь гений спрятан в деталях. Спортивная тренировка – это яркий пример совершенствующей цели.

У опытных спортсменов, тех, кто становятся олимпийскими чемпионами, есть особая ментальная репрезентация их спортивной деятельности. Это позволяет сократить время формирования навыков новых, отточенных и единственно верных движений в различных видах спорта (Schack, 2014).

Из приведенной выше классификации только совершенствующие цели ведут нас к вершине профессионального роста. Схема движения к цели должна включать в себя все необходимые элементы, а кроме того, в ней не должны быть избыточные, лишние элементы. Схема должна включать в себя намерения, причем эти намерения должны быть вы-

строены в четкую последовательность. Это единственный путь эффективного достижения важных, долгосрочных целей.

Совершенствующие цели, в отличие от гомеостатических и рутинизированных, заключаются в том, что в них намного больше элементов неопределенности, и в том, что следование совершенствующим целям — это всегда переход на более высокий уровень.

Когда мы думаем о нашей цели, мы мыслим в том состоянии дел, в котором мы сейчас находимся, и изучаем варианты движения, своего рода пути достижения целей. В самом деле, я могу мечтать о мерседесе, но, если меня полностью устраивает моя лада, я едва ли начну движение в сторону реализации своей цели (рисунок 4).

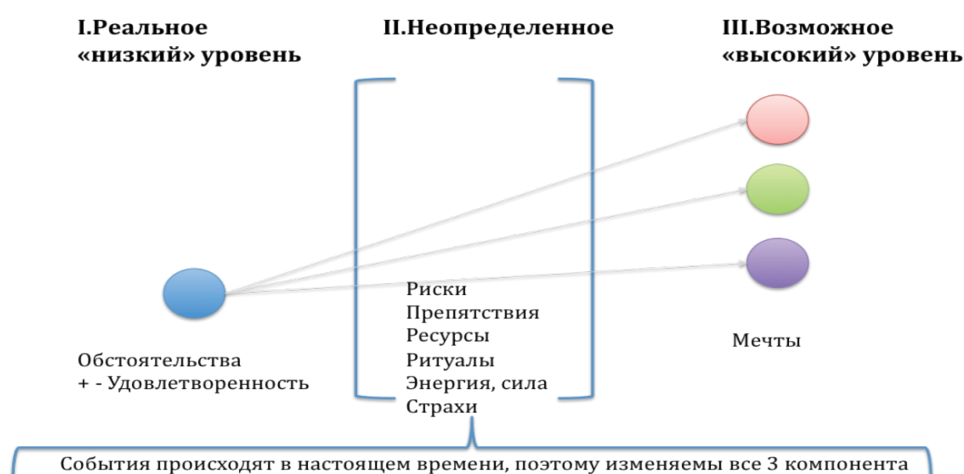


Рисунок 4. Совершенствующая цель — это всегда переход с реального уровня на возможный.

2. Ресурсы для достижения цели

Целевое поведение в спорте неоднозначно: некоторые тренируются, чтобы понравится значимым другим, некоторые склонны решать свои проблемы путем прямой состязательности, некоторые занимаются «за компанию».

Чтобы найти ресурсы для достижения целей, необходимо иметь информацию о том, какой вы хотите получить конечный результат. Мартин Форд в 1992 году предложил таксономию целей (Таблица 2). В ней он разделил цели на две категории:

1. Желаемые последствия для индивида;
2. Желаемые последствия для связи индивид — среда.

Внутри этих категорий каждая цель разделяется на достигаемые цели (которые нам помогают получить результат) и избегаемые (которые, напротив, препятствуют переживаниям).

Таблица 2. Таксономия человеческих целей

	<i>Достигаемые цели</i>	<i>Избегаемые цели</i>
Желаемые последствия для индивида		
Аффективные цели		
1. Возбуждение	Переживание волнения или радостного возбуждения	Избегание скуки или стрессогенной неактивности
2. Спокойствие	Чувство расслабленности и покоя	Избегание стрессогенного перевозбуждения
3. Счастье	Переживание чувства радости, удовлетворения или благоденствия	Избегание чувства эмоционального дистресса или неудовлетворенности
4. Телесные чувства	Переживание удовольствия, связанного с физическими чувствами, физическими движениями или телесным контактом	Избегание неприятных или некомфортных телесных чувств
5. Физическое благополучие	Чувство здоровья, энергии и физической крепости	Избегание чувства апатии, слабости или плохого здоровья
Когнитивные цели		
6. Исследование	Удовлетворения своего любопытства по поводу персонально значимых событий	Избегание чувства дезинформированности или незнания того, что происходит
7. Понимание	Добывание знаний или смыслов относительно чего-нибудь	Избегание незнания, ошибочных установок или чувства конфуза
8. Интеллектуальная креативность	Вовлечение в деятельность, включающую оригинальное мышление или новые интересные идеи	Избегание бессмысленности или знакомых путей мышления
9. Позитивная самооценка	Поддержание чувства самоуверенности, гордости или самоценности	Избегание чувства поражения, вины или некомпетентности
Субъективные организационные цели		
10. Единство	Переживание глубокого или духовного чувства связи, гордости, самоуважения, гармонии, единства с людьми, природой или высшей силой	Избегание чувства психологической разобщенности и дезорганизации
11. Трансцендентность	Переживание оптимального или экстраординарного состояния функционирования	Избегание чувства западни в границах ординарного опыта
Желаемые последствия для связи индивид – среда		
Цели социальной самоуверенности		
12. Индивидуальность	Чувство своей уникальности, особенности, отличия от других	Избегание чувства сходства или конформности с другими
13. Самоопределение	Переживание чувства свободы действовать или делать выбор	Избегание чувства прессинга, принуждения, сдерживания
14. Превосходство	Благоприятное сравнение с другими в терминах выигрыша, статуса или успеха	Избегание неблагоприятного сравнения с другими

15. Приобретение ресурсов	Получение одобрения, поддержки, помощи, подтверждения от других	Избегание социального осуждения или неприятия
<i>Цели, интегрирующие социальные взаимодействия</i> 16. Чувство принадлежности	Построение или удержание привязанности, дружбы, близости, чувства общности	Избегание чувства социальной изоляции или отделенности
17. Социальная ответственность	Поддержание социальных обязательств, поддержание обязательных социальных ролей, согласование социальных и моральных правил	Избегание социальных проступков и неэтичного и незаконного поведения
18. Справедливость	Обеспечение справедливости, законности, паритетности, равноправия	Избегание несправедливых и нечестных действий
19. Ресурсное обеспечение	Одобрение, поддержка, помощь, совет или утверждение других	Избегание эгоистичного или безразличного поведения
<i>Нормированные цели</i> 20. Мастерство	Подвергнуться повышению стандарта достижений усовершенствований	Избегание некомпетентности, посредственности или снижения достижений
21. Креативность	Включение в деятельность, предполагающую артистическое выражение или творчество	Избегание задач, которые не обеспечивают возможности для творческой деятельности
22. Менеджмент	Поддержание порядка, организации или продуктивности в повседневных задачах	Избегание небрежности, неэффективности или дезорганизации
23. Материальный заработок	Повышение количества денег или материальных ценностей	Избегание уменьшения денег или материальных ценностей
24. Безопасность	Быть неповрежденным, и неподверженным риску	Избегание обстоятельств, связанных с угрозами, лишениями и повреждениями

Несмотря на такое большое количество целей, ресурсы для их достижения можно разделить на два источника: внутренний и внешний. Внутренний источник дополнительной энергии определяется мотивацией.

Источники внешних ресурсов:

- время,
- технологии и информация,
- финансы и материальная база,
- коммуникации с вероятными помощниками.

Время. Это наш внешний и внутренний ресурс. Для спорта зачастую важна даже миллисекунда, которая может лишить человека золотой медали.

Время — это не только внешний, но и внутренний ресурс. В спорте экономия времени начинается с миллисекунд, и эти маленькие отрезки времени во многих видах спорта обеспечивают победу.

Движения, повторяющиеся в необходимом темпе и заданной последовательности, в психологии называют моторным праксисом. Для того чтобы оценить уровень развития моторного праксиса, необходимо проверить, насколько человек может повторять заданные темповые движения и насколько хорошо он при этом может выделять сильные и слабые доли. Моторный праксис у человека может быть нарушен, это называют диспраксией. Опыт работы в лаборатории спортивной психологии Центра спортивных технологий Москомспорта показывает, что моторная диспраксия в той или иной степени выраженности встречается примерно у 80 % спортсменов. Хорошая новость заключается в том, что моторный тренинг позволяет нивелировать диспраксию, причем за достаточно короткое время. Восстановление моторного праксиса спортсменов ведет к серьезному улучшению спортивных результатов.

Для того чтобы улучшить показатели спортсменов на больших временных отрезках, работу необходимо разделить на интервалы. Любую, даже очень сложную работу можно разделить на четыре четверти пути. Прохождение этих отрезков позволяет человеку насладиться промежуточной целью. Время представляет собой ресурс, который имеет сильную связь с ориентирами во внешнем мире, поэтому, чтобы управлять своим временем, нужно привязывать свои намерения к будущему. Исследования показывают, что если какое-то событие зафиксировать на каком-либо носителе с указанием его времени (я получу Нобелевскую премию в 40 лет), то у этого события гораздо выше вероятность произойти, по сравнению с тем намерением, которое мы прокрутили в сознании, но не отразили на физическом носителе.

Чтобы вы были способны что-то сделать, необходимо составить план того, что вы будете делать предстоящие 30 дней. Это может быть план работы, или схема работы над собой, план похудения или прохождение курсов английского языка. Важно не просто составить план, но и сверяться с ним каждый день, и оценивать то, насколько вы следуете плану.

Технологии и информация. Мы живем в великолепное время, когда все знания мира являются доступными всем, у кого есть подключение к глобальной сети интернет, а не являются сакральными и элитарными. Чтобы быстро достигать цели, стоит пользоваться опытом других, кто уже смог достигнуть успеха. Чем больше мы знаем о чужом опыте, тем больше у нас шансов достигнуть своих целей. Большинство новых, ин-

новационных стартапов (от англ. **startup**, букв. «начало процесса») на самом деле повторяют чужие пути успеха.

Спорт также представляет собой технологический процесс, поэтому изучение чужого успеха также поможет улучшить собственные результаты. Для улучшения своих результатов необходимо найти ответы на множество вопросов о том, как улучшить свои физические, тактические, физические навыки, изменить свой психологический настрой, как улучшить общий результат (таблица 3).

Ниже представлена таблица спортивных качеств, необходимых для игровых видов спорта. Почти каждый из предложенных критериев является управляемым и может быть изменен технологически, и есть приемы для этого изменения. Найти современные диагностические и модифицирующие приемы – это, прежде всего, поисковая интеллектуальная задача спортсмена и тренера.

Таблица 3. Изменяемые качества в игровых видах спорта

Технические качества	Тактические качества	Физические качества	Ментальные качества	Образ жизни
Высокие базовые навыки	Понимание тактических задач и командной стратегии	Выносливость	Жизнестойкость	Планирование движения к цели
Способность выполнять приемы на скорости	Способность контролировать игру	Скорость	Правильная рутина	Питание, нутриенты
Билатеральная симметрия	Пространственная компетентность	Стабильность	Самоинструкции	Питьевой режим
Быстрая переключаемость	Опережающее поведение	Координация и баланс	Имагинация	Навыки засыпания
Способность использовать навыки при прессинге	Позиционная компетентность	Ловкость	Фокус внимания	Доброжелательные коммуникации
Креативность	Реализация тактики под давлением	Сила	Точный уровень активации	
		Энергия	Мотивация	
		Гибкость	Совладание с неприятными мыслями и эмоциями	
		Пластичность	Концентрация	

2.1. Роль материального поощрения в достижении целей

Финансы и материальная база также вносят значимый вклад в достижение цели. Как говорится, «деньги — это кровь проекта». Однако не стоит преувеличивать вклад денег в развитие. Истории множества успехов начинались совсем без вложений или с минимумом вклада. Во многих книгах, которые рассказывают об успешных бизнес-моделях, большое внимание уделяется переходу с одного финансового уровня на другой. Когда твой доход увеличивается в 10 раз, то образ жизни очень сильно меняется. При переходе в 100 раз вы уже работаете не сами на себя, у вас есть команда, которая помогает вам в достижении целей.

В спорте тоже есть модели перехода от более низкой спортивной квалификации к более высокой. Чем выше уровень спортсмена, тем больше денег в него готовы вкладывать, тем на более хорошем оборудовании он тренируется, тем на более хорошие базы сборов он ездит. Последние годы все более хорошо развивается физиологическая и психологическая предсоревновательная подготовка спортсменов, чтобы к соревнованиям вывести спортсмена на максимальный уровень. Это требует достаточно больших денежных вложений, а также серьезного планирования и дисциплины команды, в которую входит спортивный врач, физиолог, диетолог, массажист, инструктор по ОФП, тренер, психолог. Современные спортивные соревнования — это не только соревнование самих спортсменов, но гонка технологий, которые могут улучшить результат спортсмена законными методами.

Цель манит к себе, ее очень хочется достичь и, иногда наступает момент, когда не важна цена этой цели, важно ее получить любыми способами. Поэтому некоторые спортсмены используют запрещенные олимпийским комитетом вещества, чтобы получить более высокие результаты. Интересно то, что по статистике, к допингу прибегают не молодые спортсмены, которые только начали свою карьеру, а те, кто уже имеет опыт успеха и достижения цели, кандидаты в мастера и мастера спорта. У опытных спортсменов карьера кажется уже почти сделанной, мотивация увеличить результат очень высокая. Примечательно и то, что допинг чаще используется в тех видах спорта, которые относят к циклическим, где спортсмен соревнуется с секундомером. Также часто допинг применяется в легкой атлетике. То есть допинг применяют там, где нужно получить максимальный результат от организма. В тех видах спорта где соревнуются, например, в контактной борьбе, допинг практически не об-

наруживается. Также допинг не используют в тех видах спорта, где нужна максимальная концентрация ума, например, стрельба, шахматы, или там, где нужен хороший контроль за движениями, где движения должны быть отточены, например, фигурное катание, гимнастика.

Если мы рассмотрим применение допинга с психологической стороны, то мы увидим, что таким образом мы подходим к своему организму как к машине, роботу, тем самым обесценивая себя. Допинг на самом деле очень пагубно влияет на организм человека. Вещество, попадая в организм, активирует часть метаболизма, а весь организм вынужден приспособливаться к этим изменениям. Это вынужденное приспособление может привести к серьезным нарушениям в работе организма. Стоит помнить, что анализы олимпийский чемпионов хранятся десятилетиями, и если сейчас проверки могут не найти какие-то запрещенные вещества, то, возможно, в будущем, с совершенствованием технологий, через десятки лет правда откроется, и звание олимпийского чемпиона будет с позором отобрано у спортсмена. Поэтому все-таки стоит помнить, что победа достигается только честными методами.

Для достижения цели очень важны эффективные коммуникации. Те спортсмены, которые достигали высоких результатов, имели хорошие отношения со своими тренерами, товарищами по команде, врачами, психологами, массажистами.

2.2. Реализация плана достижения целей. Работа с прокрастинацией

«Дорогу осилит идущий» — тату многократного Олимпийского чемпиона по фигурному катанию Евгения Плющенко. Долгое и упорное шагание по дороге приводит к тому, что мы становимся все ближе к реализации своего плана. Причем шаги делать достаточно трудно, не важно, это первый шаг или уже сотый. При этом наше сознание требует новых впечатлений, а монотонные шаги к цели вызывают только скуку, кажется, что путь долог, а цель недостижима. Как же «развеселить» наше сознание? Может быть, ставить несколько целей одновременно и менять их по очереди? Давайте разберем на более бытовом примере. Если нам надо выкопать одну глубокую яму, то нам надо копать ее, или много маленьких ям? Эффективнее конечно копать одну, это рационально. Но ведь скучно же! Что же делать? Стоит повысить энтузиазм! И этому есть несколько аргументов.

Аргумент номер 1. У английских лордов есть поговорка: «Лорд состоит из тысячи маленьких самоограничений». Он не может вести себя как простолюдин, иначе его перестанут уважать, и он потеряет свой высокий статус. Ограничения позволяют ему не быть простолюдином. Аристократом быть непросто! Нужно постоянно выполнять последовательность ритуалов изо дня в день! Завтрак, второй завтрак, выезд, чай в 5 часов, приемы важных гостей. Даже в своей речи можно было употреблять далеко не все слова, которые использовали обычные люди.

Аргумент номер 2. Когда Карл Юнг изучал религиозную жизнь, он заметил, что на заре цивилизации человека буквально окружали различные опасности. И все те действия, которые, пусть даже ошибочно, приводили к удачному результату, тут же становились ритуальными и канонизировались. Когда человек совершал ритуал, он знал, что это исключительно человеческий поступок, и он полезен и безопасен. Религиозные ритуалы существуют до сих пор. Иудеи должны выполнять до 300 ритуалов в день. Исполнение различных религиозных ритуалов не всегда является мракобесием, это тренирует и дисциплинирует сознание, помогает концентрироваться и уменьшает время, необходимое для распознавания и усвоения событий окружающего мира. Ежедневная рутина помогает защищать свое сознание от «случайного нового» из всего мира. Мы больше доверяем врачу, который отвечает за какую-то часть тела, чем универсальному сельскому доктору.

Аргумент номер 3. Бернштейн, великий русский физиолог, назвал ловкостью «ограничение свободы локомоций от бесконечного множества возможных вариантов в трех плоскостях, до единственного правильного движения». Люди добиваются идеально локомоторного акта путем многочисленных повторов. Повторы и оттачивание навыков могут иногда даже доставлять удовольствие, а не приводить к утомлению.

Когда вы действуете в соответствии со своим обозначенным планом, вас может одолеть прокрастинация. Прокрастинация — это постоянное откладывание «на потом» своих целей, когда вы занимаетесь чем-то другим, не настолько важным, как цель. Например, вы убираете всю квартиру и моете все окна, вместо того чтобы писать книгу. Прокрастинация характерна для 25 % взрослого населения планеты (*Rice, 2007*). Нельзя считать, что прокрастинация — это удел глупых бездельников и глупцов, люди с высоким интеллектом также ей подвержены. Чаще прокрастинация встречается среди школьников и подростков, а также студентов, с возрастом она все-таки уменьшается (*Steel, 2007*).

Можете проверить есть ли у вас прокрастинация:

- Вы часто делаете только то, что вам нравится делать, а не то, что следовало бы;
- Вы убираете «с глаз долой» работу, которую нужно сделать;
- Вы говорите себе, что надо отдохнуть и расслабиться;
- Вы плохо себя чувствуете и приступите к этой работе завтра;
- Вы поздно начинаете эту работу и ее «приходится» откладывать на завтра за недостатком времени;
- Вы все время забываете материалы, необходимые для работы.

Человек во время прокрастинации может быть как в ощущениях безмятежности и надежды, так и в тревоге и беспокойстве. Откуда же берется прокрастинация? Давайте рассмотрим физиологию этого процесса. Мысль о том, что пора инициировать работу, может активировать мысли о неуспехе, о будущих неудачах и мысли о неуспехе. Кора больших полушарий передает эти сигналы как знаки угрозы. В ответ на это подкорковые структуры активируют стрессовую реакцию. Кровь насыщается глюкозой, пищеварение замедляется, сердце бьется чаще, дыхание глубже, мышцы живота сокращаются. Причем вы можете не ощущать физически этих изменений, так как они на самом деле не сильно выражены, но забирают очень много ресурсов. Тогда же когда вы решаете, что не будете делать шаги по реализации цели, то организм расслабляется, состояние стресса завершается, в кровь поступают эндорфины. Человек очень хорошо себя чувствует. Как только вы снова задумываетесь о цели, то механизм запускается вновь. И выходит так, что отказ от деятельности становится чуть ли не таким же приятным как достижение цели. Так и подписываются механизмы прокрастинации. Возможность поставить перед собой трудную и вдохновляющую цель вселяет в человека ощущение гордости и удовлетворения собой. Это также связано с физиологическим получением эндорфинов. Это по сути чистый наркотик для нашего мозга.

Если вы хотите отложить реализацию своей цели на более поздний срок, то стоит прислушаться к себе. Попробуйте поймать жизненную волну и вернуться к реализации своей цели. Если нет напряжения в физиологическом усилии, то как таковой жизни-то и нет. Прокрастинация удлиняет наш путь к успеху. Как говорила Марина Цветаева, «Успех значит успел». Прокрастинация несет в себе риск того, что мы не успеем. Как нам преодолеть прокрастинацию? Есть несколько практических рекомендаций, которыми я хочу с вами поделиться, они отражены в таблице 4 (*Jane, 2008*).

Таблица 4. Практические рекомендации для работы с прокрастинацией

Рекомендация	Пример
Конкретизируйте цель из необъятной в исполнимую и конкретную по действиям и срокам	Неправильно: «Я должен преодолеть прокрастинацию». Правильно: «Я должен сделать 15 подходов к штанге за эту тренировку».
Ставьте реалистичные цели	Неправильно: «У меня никогда не будет прокрастинации». Правильно: «Каждый день 120 минут я буду заниматься физической подготовкой».
Раздробите одну большую работу на маленькие легко исполнимые задачи	Неправильно: «Сейчас я сяду и напишу статью в научный журнал». Правильно: «Сегодня я посмотрю статьи по моей теме и напишу пре-дисловие. Завтра я посчитаю статистику собранных эмпирических данных. Послезавтра я опишу полученные результаты и напишу заключение к статье»
Будьте реалистичны относительно времени, которое требует работа	Неправильно: «У меня полно времени завтра, чтобы сделать эту работу». Правильно: «Я должен посмотреть расписание, когда я точно буду делать работу, в прошлый раз она заняла больше времени, чем я рассчитывал»
Самое краткое пособие для начинающих: «Начинай!»	Неправильно: «Сейчас я сяду и сделаю весь проект в один присест». Правильно: «Какой самый маленький шаг я могу сделать, чтобы приблизиться к успеху?»
Используйте следующие 15 минут	Неправильно: «У меня всего 15 минут, я ничего не успею, не стоит беспокоиться». Правильно: «Какую часть задачи я могу выполнить за ближайшие 15 минут?»
Используйте препятствия и проблемы в свою пользу, а не для прекращения работы	Неправильно: «Меня всего трясет, я проиграю соревнования, не надо было сюда приезжать и позориться». Правильно: «Меня подтрясывает, я мощный самолет перед взлетом, это еще одно подтверждение, что все идет прекрасно».
По возможности, делегируйте или даже отбрасывайте задачу	Неправильно: «Только я могу сделать эту работу хорошо». Правильно: «Я найду человека, который сделает эту работу, пока я занимаюсь более важными делами».
Защищайте свое время, помните, что «срочно» и «важно» — это не одно и то же	Неправильно: «Я должен делать все возможное для всех, кто во мне нуждается». Правильно: «Я хирург и не обязан отвечать по телефону, когда работаю, вот сделаю, тогда перезвоню».
Используйте свои отговорки как сигнал, для того, чтобы поработать 15 минут	Неправильно: «Я устал (в депрессии/голоден/занят/обескуражен), сделаю эту работу позже». Правильно: «Я устал, еще 15 минут поработаю и пойду вздремну».
Вознаграждайте себя все время, фокусируйте внимание на процессе, а не конечном результате	Неправильно: «Я не успокоюсь, пока все не закончу» Правильно: «Сегодня я сделал несколько важных шагов, это здорово! Вечером иду в кино».
Рассматривайте прокрастинацию как сигнал, остановитесь и подумайте какое послание вы получаете с прокрастинацией	Неправильно: «У меня опять прокрастинация. Ненавижу себя!» Правильно: «Стоп, у меня опять прокрастинация. Что я чувствую? Что это значит для меня? Чему я учусь на этом уроке?»

Я думаю, что у каждого человека было в жизни событие такого масштаба, такого размера цель была достигнута, что в голове звучала песня Фредди Меркьюри: «We are the champions, my friends». Момент достижения цели очень важен. Он может придавать уверенности на долгие годы. Причем для каждого человека это разный уровень достижения: для кого-то олимпийская медаль, а для кого-то успешное окончание среднего образования.

После сладости победы неизбежно приходит вопрос: «Что же дальше?» Этот вопрос особенно остро стоит перед спортсменами, их карьера очень коротка. Для многих уйти из спорта очень трудно, потому что меняется целиком вся жизнь. Профессиональные спортсмены обычно с раннего детства все время посвящают тренировкам. Спортсмены, в силу своей целеустремленности быстро адаптируются к новым условиям и могут принять новые условия игры в другой деятельности. Спортсмены очень дисциплинированы и готовы выполнять множество рабочих рутин, это помогает им на лету схватывать правила игры и с ее помощью преодолевать неудачи.

Однако гордость за прошлые достижения и привычка постоянного подкрепляемого успеха тяжело переносятся, когда карьера уже закончилась. Знаете, сколько академиков бросили заниматься наукой после получения кресла академика? Помните своих одноклассников-отличников, где они сейчас? Они остались навсегда в своем последнем успехе. Чтобы выбраться из этого упоения прошлыми победами нужно ставить новые цели, даже если их грандиозность будет не такая высокая, как раньше. Если мы не ставим цели, то перед нами появляются новые проблемы:

- большое количество маленьких ежедневных неприятностей,
- поверхностное любопытство,
- эмоциональное выгорание от повторов и депрессия,
- пьянка как временная передышка от фрустрирующих проблем,
- низкое качество жизни.

Спортсмены, покинувшие большой спорт, находят себя в других сферах жизни, например, они становятся депутатами, меценатами, занимаются рекламной деятельностью.

Несмотря на то, что с олимпийского пьедестала уходить тяжело, это все-таки проще, чем уходить, так и не добившись цели.

2.3. Что делать, если цель не была достигнута. Работа с неудачами

Всем, кто проиграл соревнования, не добрал баллов в университет, проигравшим в споре, в лотерее, в казино. Тому, кому девушка предпочла другого, тому, кто не удержал свой бизнес, кто «погорел на мякине», кто в драке оказался слабее, кто «дал петуха» на премьере оперы, был участником проигранных войн, миллионам лузеров, которые не согласились, что они проиграли свою жизнь, я посвящаю этот гимн.

Слава вам, бредущим по улице с виноватыми взглядами! Вас много, значительно больше, чем победителей. Вы думаете о том, что надо сказать одному, второму, третьему о своем проигрыше, и главное, что сказать себе. Сколько потрачено сил, времени, надежд, фантазий! Все впустую. Что делать дальше? Выпить? Спрятаться? Переменить друзей, город, занятие?

Надо было немножко внимательнее, надо было как-то по-другому сделать. Вообще надо было все по-другому сделать, с самого начала...

Уинстон Черчилль сказал: «Успешный политик — это человек, который идет от одной неудачи к другой с возрастающим энтузиазмом».

Я представляю себе проигравшего Наполеона, который высаживается на берег Франции и просто идет по своей земле, а когда доходит до Парижа — за ним стоит армия.

*Я представляю себе своего предка, который, отдавая дань ордынцу овцами, медом и красивыми девушками, думал:
«Ну, ужо тебе. Погоди, собака!».*

Поражение особенно тяжело только в первый раз. Следующие разы оно переживается намного проще. Первое поражение переживается так, словно мир рушится и не подлежит восстановлению. Первое поражение полно эмоций, горечи, медлительности, даже, возможно, боли. Главное помнить, что после поражения наступает завтра и становится легче. Ваше поражение иногда означает победу другого человека, то есть вы становитесь элементом их успеха, ведь без вашего поражения не было бы их победы.

Что представляет проигрыш? Вы сделали все, что могли на этот момент, выложились на все сто, вы выиграли в самом главном соревновании — в соревновании с самим собой, а выигрыш другого — это просто система координат, в которой вы оказались. Когда вы выигрываете, вокруг вас много поддержки, все радуются вместе с вами, а вот поражения вы чаще будете переживать в одиночестве. Проигрыш наполнен пустотой всего космоса, и тот, кто ощутил поражение, может использовать его как трамплин для взлета.

3. Цель как часть личной истории

Наша история, сотканная из наших выборов, из нашего прошлого, которое влияет на наше будущее, оно делает нас сильнее, помогает утверждаться в правильности выбранного нами пути, помогает нам рисковать.

Вячеслав Москвичев, известный московский психолог, однажды рассказал мне такую историю. Он работал в социальном центре, который оказывал помощь неблагополучным семьям. И вот, в своей практике он пришел к одной женщине, которая имела алкогольную зависимость, двоих детей и не имела работы. Она привыкла к стандартным посещениям психологов из социальной службы, от которых ей приходилось выслушивать множество бесполезных советов, поэтому визиту моего знакомого она была не рада. Он же повел себя не так, как все другие специалисты, которые приходили к ней. Первым делом он поинтересовался тем, как она вообще умудряется каким-то способом выжить в этих условиях, в которых она оказалась? Женщина была удивлена этому вопросу, потому что она привыкла к нравоучениям и угрозам, что у нее заберут детей, если она не возьмется за ум. Привыкнув к Вячеславу, она рассказала свою историю, рассказала о том, как она находит возможность подзаработать, как ведет хозяйство, чтобы правильно распорядиться теми деньгами, которыми она располагает, как она делает все возможное, чтобы дети могли посещать школу, есть досыта и прилично одеваться.

В следующие встречи она уже пригласила психолога на чай и рассказывала про свой путь, какие у нее в жизни были победы и успехи. Со временем в их разговорах появилась история успеха этой женщины, которая могла существовать в тех тяжелых условиях, в которых она оказалась. Сама героиня этой истории была удивлена, так как она вдруг увидела свою автобиографию совсем в другом свете, и она самой себе

показалась не той, кем на самом деле считала себя сама и ее окружение. Поняв и приняв свою «настоящую» историю сильной, волевой женщины она стала изменять свою жизнь. Смогла устроится на постоянную работу, поменяла свой гардероб и стала намного меньше употреблять алкоголя. Так, работа со своей историей помогла ей изменить свое настоящее и будущее.

Спортсмены, с которыми я работаю, часто рассказывают свои истории. Причем одни больше рассказывают о победах, а другие, напротив, делают фокус на неудачах. Спортивные истории у тех, кто постоянно успешен, отличаются от тех, кто занимает меньше призовых мест. Те спортсмены, которые получают олимпийские медали, чаще рассказывают о своих победах, а если все-таки говорят о своих неудачах, то описывают свои ошибки и как их можно избегать в будущем. Те же, кто больше имеет карьерных провалов, чаще говорят о неудачах и говорят о них не как о точке роста, а скорее в сослагательном наклонении «Если бы я..., то если бы не...» Кроме того, в успешных историях есть общая история, в которую включен не только сам герой, но его семья, друзья, родственники, команда.

4. Коммуникации в достижении целей

«Лично я люблю землянику со сливками, но рыба почему-то предпочитает червяков. Вот почему, когда я иду на рыбалку, я думаю не о том, что люблю я, а о том, что любит рыба».

Дейл Карнеги.

Существуют различные способы нашего общения. Общение в контексте — это коммуникации, которые способствуют или препятствуют движению к цели. Если мы вернемся к русским народным сказкам, то герой чаще всего направляется в путь, и на пути ему встречаются добрые и злые существа. Они либо помогают герою, давая совет или какую-то силу, а другие, напротив, строят ему препятствия. Контекстные коммуникации отличаются от обычного общения тем, что они направлены на то, чтобы достичь цели. Их можно рассмотреть в нескольких ипостасях: образной (отождествление), временной (переход) и энергетической (со-держание).

- *Отождествление.* В этом случае мы ищем себя в других: «Мы с тобой одной крови, ты и я».

- *Переход. Коммуникация как переход из состояния в состояние* («Я хочу перейти заветную границу и оказаться в новом, более интересном состоянии»).
- *Со-держание. Коммуникация как поиск общего символического содержания* («Я хочу отдать вам часть энергии своей жизни и получить взамен часть вашей»).

У Анны Ахматовой была папка, в которой она хранила стихи своих друзей о себе, и эта папка называлась «в зеркалах».

Что мы ищем в других? Если другие люди — это зеркала, то мы ищем в других скорее всего самих себя. Когда мы находим себя в других, то мы можем испытывать положительные эмоции. Когда мы находим себя в других, то мы убеждаемся, что мы существуем, усиливаем свое существование в мире. Об этом прекрасное стихотворение Федора Тютчева:

*Когда сочувственно на наше слово
Одна душа отозвалась —
Не нужно нам возмездия иного,
Довольно с нас, довольно с нас ...*

Мартин Бубер полагал, что основные слова человека на самом деле представляют собой пары слов. Он относил к этим сочетаниям Я-Ты и Я-Оно (Бубер, 1999). Он говорил о том, что на самом деле как такового «Я» нет, оно существует только в системе отношений с другими Ты или Оно/Она/Он. «Тот, кто говорит Ты, не обладает никаким нечто как объектом. Ибо там, где есть Нечто, есть и другое Нечто; каждое Оно граничит с другим Оно; Оно существует лишь в силу того, что граничит с другими. Но когда говорится Ты, нет никакого Нечто. Ты безгранично. Тот, кто говорит Ты, не обладает никаким Нечто. Но он со-стоит в отношении» (*Ibid*, с. 25).

Если мы согласимся с данным утверждением, то начнем понимать, почему к человеку, которого мы уважаем, мы обращаемся на «вы», как бы придавая ему важности. Кстати это обращение характерно в основном для русской культуры, английский язык предлагает нам «you», то есть обращение на «ты». А Бога в своих религиях христиане мусульмане и иудеи называют «ты». Это не в коем случае не несет неуважительный подтекст, а скорее отражает форму объединения с ним, признание беспредельности этой связи.

Такого рода связь может быть только в состоянии «здесь и сейчас». Когда отношения завершаются, от них остается только опыт и взаимосвязь Я–Оно. Отношение Я–Ты, с точки зрения Бубера, не является единством и взаимностью: «Всякое средство – это препятствие. Только там, где все средства упразднены, происходит встреча» (*Ibid*, с. 31). Наши воспоминания о том, как размывалась реальность во время беседы с близким человеком, как мы растворялись в откровениях, мы соглашались с идеями Бубера.

Но что же нам помогает все-таки большую часть времени сохранять свои границы? На это есть биологическая причина. В лаборатории в Парме в 80-х годах прошлого века работал нейробиолог Джакомо Риззоллатти. Произошло уникальное открытие, которое перевернуло представление многих ученых. Был проведен эксперимент на головном мозге живых обезьян. Им инвазивно в моторные нейроны были вживлены датчики, которые меряют электрическую активность. Были выбраны те нейроны, которые отвечали за передачу сигнала на кисти руки (лапы), когда нужно было что-то схватить. Оказалось, что эти нейроны активизируются не только тогда, когда обезьяна сама хватается какой-то предмет, но и тогда, когда это делают ее сородичи или человек. Это было очень важное научное открытие, открытие мотонейронов (*Якоби, 2011*). Затем зеркальные нейроны были найдены и у человека.

Зеркальные нейроны отвечают за множество психологических функций. Например, они работают тогда, когда мы наблюдаем за эмоциями другого человека и активизируют подкорковые анатомические образования, которые отвечают за эмоции (*Gallese, 2004*). То есть наш мозг так реагирует на чувства других, как будто бы он сам их испытывает. Если у человека по какой-то причине повреждены эти отделы мозга, то они не могут распознавать чувства других и испытывать эмпатию. Ребенок умеет имитировать чувства буквально с первых минут своей жизни. Замечали, что муж и жена, которые долго живут вместе, становятся чем-то похожи? Это как раз связано с тем, что они очень много лет отражают и повторяют эмоции друг друга.

Когда мы находим себя в другом человеке, тем самым мы усиливаем акт своего существования. Поэтому во многих обучающих курсах по эффективной коммуникации нам советуют повторять, то есть отражать жесты и слова нашего собеседника. Когда вы встречаетесь с человеком, в помощи которого вы нуждаетесь, вас оценивают не только исходя из того, насколько ваша мимика и жесты схожи. Человек вас оценива-

ет со своей позиции «я бы на его месте так не говорил или одевался по-другому». Поэтому все ваши проявления, в том числе внешний вид, должны отвечать стандарту, в котором находится ваш собеседник.

Исследования, проведенные в 1960-х годах в Англии, показали, что языковое сходство важно для определения «свой-чужой». Мелодия языка, жаргон, сходство интонации было названо «языковым кодом» (Argyle, 1994).

Современная глобализация и распространение интернета приводит к тому, что русские диалекты сглаживаются, но не исчезают. Жаргонные слова больше присутствуют в профессиональном лексиконе и люди одной профессии зачастую очень легко определяют своих коллег в незнакомой компании. Говоря общепринятые вещи можно повысить свою ценность и значимость в обществе. Это могут быть, например, комплименты, соглашательство, обсуждение приятных тем, использование имени собеседника, юмор и др.

Если вы хотите попасть в круг, в котором вы раньше не состояли, то вы должны транслировать ценности именно этого круга, то что им присуще. Например, среди ученых ценятся знания, компетентность, альма-матер и чем выше у вас они, тем меньше требований к тому, как вы выглядите и насколько хорошо говорите на английском языке.

Таким образом, чтобы отождествиться, нужно максимально совпасть с теми людьми, с кем вы хотите оказаться в «одной лодке».

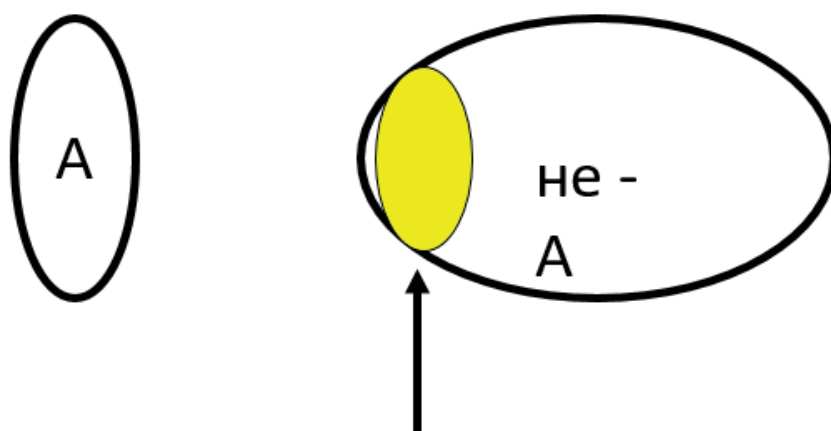
Светлана Хоркина как-то поделилась со мной своими воспоминаниями о встрече со сборной СССР по гимнастике. Когда она их увидела, она старалась запомнить, как именно они шнуруют кроссовки, как носят сумки, как шагают. Ей хотелось быть частью их круга. Как мы все знаем, она смогла занять почетное место среди них и оказалась в качестве капитана.

5. Достижение целей как смена состояний

Движение к цели можно рассматривать как переход из одного состояния в другое. Причем, когда вы уже достигли цели, то обратного пути уже нет. Олимпийский чемпион уже не сможет снова стать простым мастером спорта. Путь пройден, и нет варианта вернуться в исходную точку. Большинство стратегий карьерного роста физически иногда похожи на переход из кабинета в кабинет, это такие условные границы инициации.

Границы могут проходить между домами и государствами, являться условными ничейными территориями. Эти никому не принадлежащие пустоты являются источником конфликтов и беспокойств. Потому что граница — это искусственный разрыв того, то должно быть неразрывным. Некоторые временные границы есть только у нас в голове, когда происходит переход через них, ничего не меняется, но они очень важны для нас эмоционально. Все мы знаем переживания вокруг праздников типа Нового Года или дня рождения. Как будто бы каждый день мы не становимся старше, или каждый год планета не становится ближе к обороту. Границы могут быть не только временные, но и статусные. Например, человек может быть холост или состоять в браке, иметь какую-то квалификацию, например, мастера спорта или кандидата наук. Переход из статуса в статус часто сопровождаются ритуалами, например загс, вручение диплома, выписка из родильного дома. Ритуал перехода — это как раз точка социально-го безвременья. Граница делит зоны на два пространства-времени, являющиеся обычными, имеющими временное измерение, четкими, центральными, мирскими. А вот сами пространственно-временные маркеры, которые на деле служат границами, являются необычными, вневременными, двусмысленными, окраинными, священными (Лич, 2001).

Пересечение границ и порогов всегда является ритуальным и связано с тем или иным обрядовым действием религиозного или не религиозного характера (рисунок 5).



Двойственная пограничная зона

Рисунок 5. Переход из области А в область не-А проходит через зону "разрыва"

Последовательные стадии перехода:

- Утверждение человека в его низком положении.
- Прохождение через ритуал, помещение в состояние социального безвременья, вне статуса, вне общества (например, новобранцы до присяги)
- Возвращение к нормальной жизни и привыкание к новой роли

Переходные коммуникации — это четкое соблюдение всех шагов ритуала, учет особенностей общения с людьми, которые также принимают участие в переходе. Именно из-за важности перехода спортсменов в новый статус так серьезно относятся ко всем правилам проведения соревнований, правилам, по которым работают судьи, наказаниям за несоблюдение этих правил, случайному распределению последовательности выступления и другим ритуалам. Эти ритуалы как бы легитимируют переход из более низкой касты спортсменов к более высокой.

В современном мире существует множество стереотипов поведения, которые на самом деле являются ритуалами, и общество с радостью их соблюдает, потому что они делают нашу жизнь намного проще. Мы знаем как нужно вести себя в общественных местах, как на работе, какие нормы поведения в семьях. Если кто-то пытается нарушить эти установленные правила, то все вокруг скорее всего будут его осуждать. Поэтому при несоблюдении некоторых ритуалов нарушение коммуникации может приводить к тому, что, например ваши карьерные перспективы оборвутся или ваше развитие замедлится.

Ритуалы иногда нам незаметны, поэтому иногда они кажутся необязательными. Но те, кто их соблюдает, чаще всего остаются в выигрыше. Когда у меня просят совета, как улучшить отношения с другими людьми, то я всегда предлагаю серьезнее подойти к торжественному соблюдению ритуалов. Вспомните любой религиозный ритуал. Там нет места конфликту, ведь поведение каждого участника строго регламентировано.

Но можно ли приходить «со своим уставом в чужой монастырь?» Да, иногда это можно. Вот что по этому поводу сказал Конфуций: «Когда вы находитесь в гостях, ведите себя так, как будто бы вы принимаете дорогого гостя. Когда вы берете в долг, ведите себя так, как будто совершаете священный обряд».

Если вам нужно повысить свой статус, то необходимо изучить правила перехода через границу, и если вы все-таки покусаетесь на чужие границы, то следует помнить о том, что нужно быть предельно вежливым и дружелюбным.

На пути к вашей цели всегда будут люди. И, в зависимости от того, как вы будете с ними себя вести, они могут вам помогать, мешать или быть нейтральными по отношению к вам.

«Играйте не себя – играйте партнера»

Кажется, мудрость Станиславского применима не только к актерской сфере, но и в нашей повседневности.

Чтобы выявить цели и коммуникации, которые связаны с их достижением, нужно объяснить, что такое аффорданс. Этот термин ввел американский психолог Джеймс Гибсон, чтобы описывать жизнедеятельность животных и людей в исходных экологических условиях. Аффорданс (от английского *afford* – «предоставлять», «разрешать») – это то, что окружающий мир обеспечивает индивиду и то, что окружающий мир ему представляет или дает возможность сделать (Гибсон, 1988).

Это относится к состоянию среды, которая дает возможность совершать с ней поведенческие акты. Например, поверхность земли дает нам возможность на нее опираться и тем самым передвигаться (Ibid, с. 189). Исходя из представлений Гибсона, экологическая ниша – это как раз набор аффордансов.

Взаимодействие со средой можно делить на отдельные поведенческие акты. В них отражается история отношений с целевыми объектами окружающего нас мира, и эта история может быть описана только в категории результатов. Каждый акт нашего взаимодействия с окружающим миром уточняет схему перцептивного цикла и улучшает это взаимодействие.

Аффордансы связаны со всем, что имеет какое-то отношение к пространству, вещам и коммуникациям. У каждого человека есть границы, где кончается его социальная роль (например как пассажира метро), его служебная компетентность, его точка зрения. Мы всю свою жизнь расширяем свои личные аффордансы, как бы просачиваясь в новые пространства, в которых начинаем иметь влияние, развивать наши коммуникативные связи. Этот захват И. П. Павлов называл «рефлексом цели». Он говорил о том, что расширение зоны жизнедеятельности характерно не только для животных, но и для человека. Конечно, расширение целевых границ не является целевой деятельностью человека. Но движение к цели невозможно без расширения границ мира. Только увеличение мира приводит к появлению чего-то нового, появлению новых направлений в искусстве, парадигмы в науке.

В спорте новое движение может поразительно увеличить результаты, например, бег коньком в лыжных гонках. Самыми свободными в своих экспериментах с миром являются дети. Они настолько активны, у них такое развитое поисковое поведение, что они могут сравниться только с художниками или учеными. Чтобы открыть новые свойства мира, нужно проделать множество опытов и потерпеть множество неудач, а иногда и не открыть новое.

Эйнштейн сказал: «Делать все время одно и то же и ждать других результатов – вот диагноз безумия».

Говоря об аффордансах, нужно помнить, что поведение человека серьезно отличается от поведения животного.

Тигр, который наконец нагнал на охоте косулю, не интересуется, хочет ли она стать его ужином или нет. Для тигра косуля лишь средство борьбы с голодом.

Также и общение между двумя людьми, которые нацелены на достижение цели, имеет больше содержания, чем передача знаковой информации.

Особенным инструментом языка является метафора. Она наиболее ярко помогает понять символический смысл предметов. Не зря многие религиозные книги написаны метафорическим языком. Метафора позволяет понять причину недопонимания и конфликтов между людьми. Проиллюстрирую это на примере. Психолог Александра Бочавер изучала причины конфликтов у учителей, используя метафорические методы. Первым шагом она попросила придумать метафору, которая отражает работу учителя. Она получила различные ответы: «Я считаю, что учитель – это дирижер в театре. Он организует, чтобы получился концерт»; «Как начальник и мои солдаты, вот так. Я здесь командую, иначе у нас ничего не получится»; «Кажется – это мой сын, не их»; «Отпустить чуть-чуть и где-то наоборот зажать».

Это отлично показывает, что учителя в России зачастую считают, что их задачей является управление учениками. Учитель есть представитель власти, который является неоспоримым авторитетом. Иногда такое случается и с тренерами.

В отличие от русских, учителя Китая считают себя передатчиками знаний, роботами, помогают детям получить знания (*Zhao, 2010*).

Представьте себе учителя, который предлагает своим ученикам: «Давайте поиграем в ролевую игру. Я буду хорошим жокеем, а вы послушными лошадками. Готовы?» Уверен, такая игра понравится не всем, даже

если тот, кто ее предлагает имеет более высокий социальный статус. Поэтому, когда вы вступаете в социальные отношения, в социальные аффордансы, то нужно не забывать учитывать аффордансы другого человека. Социальные аффордансы всегда взаимозависимы (как говорят психологи — реципрокны) и часто носят символический характер, поскольку в одно и то же действие каждый включает свой самостоятельный смысл. Например, в диаде «тренер — спортсмен» тренеру важно доказать правильность методики точного выведения спортсмена к высшей форме в точное время. Спортсмену в то же самое время хочется доказать своей девушке, что он ее самый достойный избранник. Действуя в полном согласии, они преследуют совершенно разные цели.

Для того чтобы связь в общении была устойчивой, нужно помнить, что она зависит от двоих. Невозможно, чтобы веревка между двумя людьми была натянута только до середины, поскольку один из тянущих ослабил натяжение. Она либо натянута, либо висит. Чтобы сохранять натяжение, нужно чтобы каждый понимал, зачем нужно тратить энергию на натяжение и поддержание связи.

Таким образом, коммуникации, которые направлены на достижение цели, должны быть взаимовыгодными. Когда вы устанавливаете связи, нужно прежде всего понять, зачем человеку, который вам помогает, это нужно, в чем его выгода. Нужно постоянно помнить: «Играйте не себя — играйте партнера».

Подытоживая вышесказанное, подчеркнем, что контекстные коммуникации представляют собой такие формы общения, которые помогают нам двигаться к цели и повышают согласование с вашими целями у окружения. Если вам для достижения цели нужно построить эффективную коммуникацию с другими людьми, то попробуйте ответить на следующие вопросы:

- Какие внешние и содержательные элементы должны максимально совпадать у вас с вашим визави?
- Как выглядит граница между актуальным и искомым состоянием, к которому вы стремитесь, какой существует ритуал перехода через «границу» и что вы должны сказать «пограничнику»?
- На чем строится аффорданс между вами и вашим визави, насколько гармонично энергетическое соответствие между его задачей, которую решаете для него вы, и вашей задачей, которую решает для вас он?

6. Практические упражнения

6.1. Упражнение 1. Визуализация линии жизни

Последовательно отвечая на вопросы, мысленно снимите фильм о себе. Постарайтесь отвечать на вопросы максимально конкретно и говорить о реальных событиях, не ограничиваясь общими словами. Именно в реальных событиях заключена ваша энергетическая сила.

Напишите одним словом, в каком жанре будет фильм о вашей жизни?

Какую роль вы играете в своем фильме? _____

Какие самые интересные моменты в вашем кино? _____

Какие самые трудные моменты у вашего героя/героини? _____

Какие подвиги совершил ваш герой/героиня? _____

Что самое главное сказали или сделали учителя вашего героя/героини?

Чему самому главному научили враги героя/героиню?

Какое у героя/героини волшебное средство, которое ему/ей часто помогает? _____

Какие положительные и отрицательные события прошлого дают вам энергию и силу в настоящее время? _____

6.2. Упражнение 2. Выявление наиболее значимых позитивных и негативных жизненных событий

Часть 1. Заполняя таблицу, последовательно опишите наиболее значимые события, в которых вам сопутствовал успех.

Год	Событие, описание успеха	Что это дало вам в последующей жизни

Часть 2. Заполняя таблицу, последовательно опишите наиболее значимые события, в которых вы потерпели неудачу.

Год	Событие, описание неудачи	Что это дало вам в последующей жизни

Часть 3. Напишите, что из опыта успехов и поражений пригодилось вам больше всего для построения ваших жизненных целей

6.3. Упражнение 3. Определение стратегии достижения

Стремление к совершенству – это форма самопознания. Стратегия – это способ, при помощи которого вы достигаете успеха. Определите для себя, какие стратегии вы обычно используете для достижения успеха, оцените их значение и предпочтительность по 10-балльной шкале.

№	Стратегия	Что это значит для вас (напишите метафору)	Предпочтительность 1–10
1	Вызов		
2	Собирание		
3	Любопытство		
4	Долг/ обязанность		
5	Контроль		
6	Совладание		
7	Покой		
8	Осознание		
9	Взаимодействие		
10	Прозрачность		
11	Компетентность		
12	Доверие		
13	Кураж		
14	Сочувствие		
15	Креативность		
16	Поиск		

6.4. Упражнение 4. Постановка спортивных целей

Назовите свои спортивные цели

Срок	Цель (по возможности, формулируйте в цифрах)	Что будет, если вы достигнете цели
Цель мечты		
Цель года		
Цель месяца		
Цель недели		
Цель тренировочного занятия		

6.5. Упражнение 5. Определение качеств, необходимых для достижения цели

Напишите, какие качества вам нужно улучшить для повышения результативности, и сколько на это уйдет времени. Качества, по возможности, указывайте в цифрах.

Технические Качества		Тактические Качества		Физические качества		Ментальные качества		Образ жизни	
К-во	Срок	К-во	Срок	К-во	Срок	К-во	Срок	К-во	Срок

6.6. Упражнение 6. Постановка целей

1. *Отождествление*

Какие качества вам необходимы, чтобы сравняться с вашим первостепенным соперником? Какие технические, тактические, физические качества вы должны скопировать, чтобы у вас получился такой же, как у него, результат?

2. *Переход*

Какие действия (слова, поступки, успешное выступление на соревновании) вам необходимо выполнить, чтобы вас пропустили через границу, и вы бы поняли, взошли на более высокий уровень?

3. *Содержание*

Какой интерес у вашего коммуникатора, от которого вы зависите по отношению к вам? Чем он поможет вам, и чем вы поможете ему? На чем будет строиться ваша связь?

7. Достижение цели. Тренировочные планы спортсменов

Для того, чтобы спортсмен достиг цели, необходимо провести правильную психологическую подготовку. Психологическая работа со спортсменом должна проводиться с такой же регулярностью и необходимостью, как и физическая и техническая. Ниже, на рисунке 6, представлена схема, каким образом можно добиться более высоких спортивных достижений.

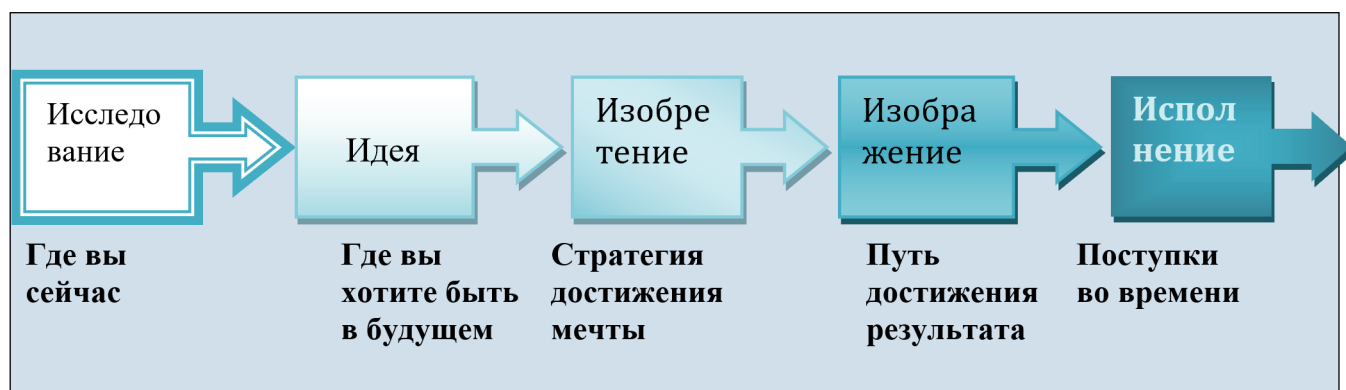


Рисунок 6. Базовая схема планирования

Составление плана успеха нужно начать с определения своих сильных и слабых сторон. В каждом виде спорта выделяются свои критерии, это, например, скорость, длина, меткость. Кажется, что психология никак не связана со спортивными достижениями. Особенно рьяно такой точки зрения придерживаются сами спортсмены и их тренеры. Это правильно и неправильно. Правильно, поскольку такие аспекты как, например, совладание с неприятными мыслями и эмоциями, приходится решать независимо в любом виде спорта. Неправильно, поскольку некоторые психологические состояния влияют на исход выступления не меньше, чем физические кондиции, такие, например, как уровень предстартовой тревоги и возбуждения. Психологическая подготовка спортсмена состоит из базовых составляющих, которые имеют четкие критерии, которые оказывают влияние на успех:

- ментальная подготовленность,
- психофизиологические спортивно-специфические критерии тренировки,
- тренировочная и соревновательная рутина.

7.1. Ментальная подготовка спортсмена

Ментальная подготовленность — это совокупность признаков, которые способствуют победе на соревнованиях. Этот термин широко используется среди психологов, которые занимаются подготовкой спортсменов. Ментальная подготовленность представляет собой природную или приобретенную способность, которая позволяет лучше своих соперников справляться с жизнью спортсмена, в частности, показывать более высокие и стабильные результаты, чем соперники, при этом сохраняя позитивный настрой и контроль над ситуацией (Connaughton, 2008).

Гучарди и Джонс остроумно назвали ментальную прочность «молчаливым индикатором процветания» (*Daniel, 2012*). Первым о ментальной прочности написал Лоэвр (*Loehr, 1986*), говоря о том, что люди с ментальной прочностью, которые находятся в соревновательном состоянии, могут чувствовать себя расслаблено, спокойно и энергично. У них есть эффективные установки относительно проблем, прессинга, ошибок и соревновательности. Лоэвр выделял следующие критерии ментальной прочности:

1. самоуверенность,
2. контроль негативной энергии,
3. контроль внимания,
4. визуализация и имагинация,
5. мотивация,
6. позитивная энергия,
7. контроль установок, ориентированных на несгибаемость.

Другой ученый, Джонс, под ментальной прочностью понимает естественную или приобретенную способность, которая помогает лучше других справляться с требованиями и лучше, чем другие, сохранять уверенность, решимость и контроль (*Jones, 2002*). Дюран-Буш и Сальмела (*Durand-Bush, 2002*) изучали факторы, которые помогают улучшить результаты в спорте высших достижений. Они использовали метод интервью с олимпийскими чемпионами и выявили, что прогресс в спорте был связан с прохождением определенных этапов спортивной карьеры: «пробный период», период специализации, период «инвестиций», период «поддержания спортивной формы». Лишь когда спортсмены проходят эти стадии, они накапливают тот опыт, который приводит их к ментальной прочности.

Еще в 2007 году Джонс с коллегами выделили 30 качеств, которые описывают ментальную прочность спортсмена. Это и вера в себя, и самонадеянность, вера в возможность достичь всего, вера в преодоление препятствий, сохранения контроля и другое. Они так же выделили 13 субкатегорий, например, убеждения, фокус, стремление выйти за пределы своих возможностей. Данные субкатегории входят в четыре направления: общие установки и мировоззрение, тренировочная деятельность, соревнования, постсоревновательный период (*Jones, 2007*).

Если суммировать все эти критерии ментальной прочности, то получится целый словарь этих критериев. На основе анализа всех работ, посвященных ментальной прочности, было выделено 12 категорий. В основу категорий легли экспертные мнения специалистов в области спортивной психологии.

Вот эти категории:

1. Цели и их исполнение
2. Планирование тренировок и соревнований
3. Отношения с тренером
4. Контроль внимания
5. Деятельность в условиях стресса
6. Неприятные мысли и ощущения
7. Воображение
8. Мотивация
9. Вовлеченность
10. Активация и релаксация
11. Самоуверенность
12. Стойкость

Первые 4 категории — это скорее поведенческие признаки, которые мы можем наблюдать. Затем, 5–12 — это, скорее, внутренние категории, которые мы не можем наблюдать и для их оценки нам нужна обратная связь от самого спортсмена.

Давайте более внимательно рассмотрим данные критерии.

Цели в данном случае рассматриваются как память намерений и как фактор принятия решения. Когда мы говорим о памяти намерений, мы имеем в виду описание плана будущих действий, которое обусловлено временем и количественными показателями. Когда мы составляем структурированный план, у нас серьезно вырастают шансы действительно его реализовать (*Webb, 2008*).

Существенная часть инициирования движения к цели — это работа со страхом неудачи. Это может быть измерено (*Корнилова, 2013*) и, при необходимости, модифицировано. Цели могут различаться по временному промежутку их исполнения. Это могут краткосрочные цели, рассчитанные на неделю или месяц, среднесрочные, например, соревновательный сезон, и долгосрочные (на год и более). Цель явно выбрана удачно, если она трудна, но при этом конкретна, измеряема и достижима в обозримом времени.

7.2. Как планировать текущие и соревновательные тренировки

Процесс планирования тренировок представляет собой их разделение на маленькие задачи. Степень детализации плана, стратегии изменения ментальных, физических, тактических и технических навыков спортсмена серьезно повышает его мотивацию, при этом снижая тре-

возможность, страх и бегущий внутренний монолог (*Hagger, 2013*). Когда происходит планирование тренировочного процесса, можно учитывать, о чем спортсмен думает на каждом этапе тренировочного процесса, какой внутренний монолог он ведет, какие дает себе самоинструкции, как расслабляется и концентрируется и др. Этот план должен быть соотнесен во времени и согласован с соревновательными этапами, при этом стоит иметь запасной план, на случай непредвиденных обстоятельств. Важно фиксировать план на бумаге или компьютере, а не держать его в голове (*Selk, 2009*).

Отношения с тренером оцениваются с помощью структурированного интервью. В ходе интервью оцениваются такие категории, как: доверие и уважение; одинаково понимаемые цели; одинаково понимаемые ролевые позиции и текущие задачи (*Jowett, 2003*).

Контроль внимания заключается в том, что спортсмен может устойчиво удерживать фокус внимания на необходимых элементах в процессе спортивной деятельности. Под каждый вид спорта моделируется своя специфика концентрации внимания при помощи аппаратных методов: айтрекинга (*eye-tracking*), дайнавизия (*dynavision*), биологической обратной связи (*Vickers, 2007; Mann, 2005; Gegenfurtner, 2011; Mele, 2012; Beauchamp, 2012, 2014*).

Оценка деятельности в стрессовых условиях важна для того, чтобы оценить копинг-стратегии спортсмена, то есть стратегии совладения со стрессом. Для его оценки используются стандартные анкеты-опросники (*Smith, 1995*).

Работа с неприятными мыслями и ощущениями необходима потому, что они снижают качество тренировок и выступлений спортсмена. Для того чтобы их выявить, используют методы структурированного интервью и бланковые методы фиксации результатов, которые чаще всего берутся из методов когнитивно-поведенческой психотерапии (*Leahy, 2003*).

Воображение или имагинация — это репрезентация в голове спортивных навыков и соревновательных стратегий или способов регуляции предстартовых состояний, стратегий совладания с трудными ситуациями в спорте и также исследуется с помощью методов анкет (*Веракса, 2011*).

Мотивация в спорте — это желание заниматься спортом ради получения как удовольствия от самого процесса, так и для реализации косвенных целей, медалей, денег. Существует множество аспектов спортивной мотивации. Ее можно измерять с помощью опросника, разработанного на основе теории самодетерминации Деси и Райана (*Pelletier, 2013*), (*Бочавер, 2013*).

Вовлеченность в нашем представлении — это достижение состояния потока. Поток представляет собой состояние оптимального переживания. Состояние потока достигается, когда индивид может свободно направлять внимание на достижение своих целей, когда ему не нужно отдельно овладевать своим внутренним беспорядком и защищаться от угроз (*Чиксентмихайи, 2011*). Для оценки состояния потока также есть стандартизированный опросник (*Jackson, 2008*). Кроме того, для работы с состоянием потока используются полуструктурированные интервью, для того, чтобы выделить те факторы, которые помогают активировать и сохранять состояние потока (*Jackson, 2011*).

Активация и релаксация представляют собой взаимосвязанные процессы, которые позволяют достигать субъективного ощущения максимального энергетического обеспечения деятельности. Для того чтобы достигать как одного так и другого состояния, необходимо использовать методы физической и психологической саморегуляции (самоинструкции, аутотренинг, нервно-мышечная релаксация, дыхательные техники, самогипноз и др.). Оценка успешности саморегуляции происходит с помощью инструментального оборудования: биологической обратной связи (*Ковалева, 2013*).

Самоуверенность в нашем контексте является характеристикой, которая показывает уверенность спортсмена в том, что он сможет выполнить стоящую перед ним задачу, а не как черта личности. Основания для уверенности хорошо описаны в работе Бандуры, где он проводит микроанализ самоэффективности: предыдущие достижения в исполнении, моделирование (живое или символическое), вербальные убеждения (самоинструкции), эмоциональное возбуждение (биологическая обратная связь) (*Бандура, 2000*). Кроме того, оцениваются также физическая, тактическая и техническая подготовка спортсмена. В качестве полуструктурированного интервью могут быть использованы когнитивные эмоциональные и поведенческие аспекты наиболее уверенного и наиболее неуверенного поведения перед соревнованиями и во время соревнований (*Hays, 2009*).

Стойкость или жизнестойкость представляют собой убеждения о себе, о мире и о взаимодействии с ним. Жизнестойкость состоит из трех компонентов: вовлеченность, контроль, принятие риска. Эти компоненты препятствуют возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессом и восприятия его как менее значимого (*Леонтьев, 2006*). Стойкость — деятельность в

состоянии хронического стресса, достаточно сильно взаимосвязанная с различными аспектами ментальной прочности у спортсменов (Golby, 2004). Стойкость измеряется с помощью стандартизированной методики (Леонтьев, 2006).

7.3. Использование психофизиологических спортивно-специфических методов тренировки спортсменов

В спортивной психологии часто используются психофизиологические методы оценки вегетативных показателей и методы тренировки важных для спорта параметров: скорость реакции, исполнительные функции, координация «глаз-рука» и др. У каждого спортсмена были неприятные предсоревновательные симптомы, которые характеризуются изменениями показателей вегетативной нервной системы. Это и тревога, и увеличение ритма сердца, потеющие ладони, боль в животе, слабость и сухость во рту. Для того чтобы оценить и, в случае необходимости, скорректировать состояние вегетативной нервной системы, используют приборы биологической обратной связи (БОС). Биологическая обратная связь позволяет осознанный контроль над частью показателей вегетативной НС: например, кожно-гальванической реакцией или ритмом сердца. В процессе тренировки, направленной, например, на релаксацию, происходит изменение показателей и наступает субъективное ощущение покоя и релаксации. В течение 7-10 сеансов спортсмен «запоминает» это состояние и может воспроизвести его уже без прибора. Для регулирования вегетативных состояний и мышечного напряжения чаще всего используется запись и модифицирование следующих физиологических переменных: частота сердечных сокращений и спектральный анализ ритма сердца, брюшное и грудное дыхание, периферическая температура тела, кожно-гальваническая реакция, мышечное напряжение, волновая активность мозга (Strack, 2011).

Также из психофизиологических методов в спортивной психологии относятся приборы для спортивно-специфической тренировки. Показатели на этих приборах модифицируются при помощи повторений того или иного упражнения во время рутинных спортивных тренировок. Другим, менее затратным способом тренировки является тренировка на специальных приборах, которые тренируют скорость реакции, внимание, координацию «глаз-рука», переключаемость, подавление ненужных сигналов. К таким приборам относятся «Дайнавижн», «Нейротрекер», «Стабилан», «Фитлайт» и другие. (Бочавер, 2014).

Тренировочная и соревновательная рутина — это план-понимание того, как идет работа, на чем сконцентрировано внимание, чтобы получить максимальный результат. Принцип рутинных действий очень прост: если нет отчетливого понимания, на чем фиксировать внимание, то оно фиксируется на чем угодно. Это блуждание внимания занимает очень много энергии. Это похоже на полевое поведение животного, которое попало в незнакомую обстановку. Это полевое внимание не только забирает часть ресурсов, но может также активировать, например, тревогу спортсмена. Во время подготовки к соревнованиям и во время самих соревнований необходим режим «энергосбережения», чтобы энергия максимально уходила на достижение соревновательных целей. Для оценки предсоревновательной и соревновательной рутины можно использовать опросник (таблица 5).

Таблица 5. Оценка предсоревновательной и соревновательной рутины

	Очень плохо						Прекрасно
		1	2	3	4	5	
Рутинная в предсоревновательную неделю							
Рутинная в предсоревновательную ночь							
Рутинная в день соревнований							
Оценка старта							
План дня соревнований							
Фокус внимания на дистанции							
Содержание мыслей на дистанции							
Оценка действий на дистанции							
Рутинная между выступлениями							
Постсоревновательный анализ							

Составляя рутинный план, мы должны помнить, что он всегда индивидуален. У молодых спортсменов в нем значительно меньше элементов, чем у опытных атлетов. Приведем несколько рекомендаций для составления соревновательного плана:

1. В плане отсутствует частица «не», все утверждения положительные, а значит, нет места таким бесполезным фразам, как: «Я не буду бояться». Все фразы должны быть утвердительными.
2. Лучше, когда отдельные элементы рутины выстраиваются в цепочки действий, приуроченных ко времени. Например:
Встаю в 6:30
Утренний моцион 6:30—7:00
Завтрак 7:00—8:00
Собрать сумку — 8:00—8:15
Сесть в автобус в 8:30
3. На случай появления нежелательных мыслей или эмоций автоматически включается метод «Стоп» или другие методы остановки токсических мыслей.
4. Рутинa может включать в себя ритуалы (как шнуровать ботинки и др.), молитвы, речевки, энергетические фразы, только не хорошие или плохие приметы.
5. К соревнованиям нужно относиться, как к ответственной тренировке, а к тренировке — как к маленькому соревнованию. А значит, чем лучше отработан ритуал тренировочной деятельности, тем больше он будет похож на ритуал во время соревнований.

Период соревнований должен быть максимально расписан. Время соревнований точно не то время, когда стоит искать новые подходы, менять стратегии. Спортсмен на соревнования приезжает с тем, что он приготовил путем тренировок дома, и сейчас ему нужно максимально это все реализовать в условиях соревновательного стресса.

В тех видах спорта, где возможно выучить соревновательное поведение наизусть, его нужно выучить наизусть, как песню. В тех видах спорта, где это невозможно, нужно «спеть» предсоревновательную «песню» и отработать быстрые поведенческие реакции и самоинструкции на неожиданные ситуации: грубость соперника, оплошность, несправедливость судьи и др.

Ниже я приведу таблицу, в которой представлены самоинструкции Алисы Кованько, причем там есть не только инструкции для выполнения команд, но и резервные инструкции на тот случай, если что-то пойдет не по плану (таблица 6).

Эти самоинструкции, выученные наизусть и «проговариваемые» друг за другом, как мантры, существенно уменьшают количество лишних мыслей и движений, ведь сознание устроено таким образом, что в один момент времени может думать только о чем-то одном.

Таблица 6. Элементы рутинной деятельности во время выездки

Номер	Элемент	Основная команда	Если что-то пошло не так
1	Въезд	Прямолинейно	Если валится внутрь, то внутренний шенкель и повод, если бочит, то плечо внутрь, если замедляется, то 2 ноги, если задирается, то одержка вниз
2	Остановка приветствие	Четко	Если задирается, то одержка вниз
3	Рысь по центральной	Прямолинейно плавно	Если валится, то внутренний шенкель и повод, если задирается, то одержка вниз
4	Угол	Сократить	Если задирается, то одержка вниз
5	Прибавленная рысь	Мягко и свободно до конца	Если задирается, короткие одержки,
6	Собранная рысь	Контроль	Если задирается, одержки вниз, если тащит, то короткая одержка
7	Принимание направо	Плечи свободная рука	Если плоско, то одержка влево и левая нога, если тащит, то мягче руку
8	Переключивание	Вниз	Если сопротивляется, короткая одержка
9	Принимание налево	Плечи свободная рука	Если плоско, то одержка вправо и правая нога, если тащит, то мягче руку
10	Остановка осаживание	Плавно считай	Если бочит, то правая нога

Частая ошибка тренеров и спортсменов — попытка заниматься решением психологических проблем прямо перед самыми соревнованиями, за одну-две недели до выступления. Именно в это время растет уровень тревожности, а зачастую и страха у спортсмена и кажется, что если с ней срочно поработать, то другие проблемы исчезнут сами собой. На самом деле наш опыт работы по психологической подготовке атлетов к ответственным стартам показывает, что минимальный срок должен составлять два-три месяца. Это минимальное время, за которое есть возможность сформировать установки и поработать с острыми психологическими проблемами спортсмена. Однако для более эффективной и в последующем более результативной работы все же стоит потратить несколько месяцев. За это время можно успеть и поработать над психофизиологическими параметрами, такими как внимание, время реакции, координация, рабочая память и др. Психологическая подготовка может быть разделена на 4 фазы: тренировочная общая, тренировочная специфическая, соревновательная, постсоревновательная. В таблице 7 показаны этапы и содержание тренировок спортсменов.

Таблица 7. Периодизация в подготовке спортсменов

	Тренировочный этап		Соревновательный этап	Восстановительный этап
	Общий	Специфичный		
Место проведения	В учебной аудитории	В спортзале, на стадионе	Перед и во время соревнований	В спортзале, на стадионе
Элементы тренировки				
Постановка цели	Знакомство с принципами и методами постановки цели	Постановка исчисляемых целей на неделю, месяц, сезон	Определение оптимального результата, который нужно показать	Постановка новых целей
Планирование	Знакомство с принципами планирования	Написание совместно с тренером плана тренировок	Апробация рутинного плана с командами, самоинструкциями, имажинацией во времени	Разработка нового плана
Самоинструкции	Понимание значения самоинструкций	Разработка собственных самоинструкций	Апробация самоинструкций в соревновательной рутине	Повторное тестирование и анализ психологических эффектов, пересмотр тренировочной и соревновательной рутин
Имажинация	Знакомство с методами имажинации	Тренировка приемов имажинации	Апробация имажинации в соревновательной рутине	
Активация и релаксация	Знакомство с методами активации и релаксации	Поиск и отработка оптимального состояния возбуждения и расслабления	Апробация методов в соревновательной рутине	
Потоковые состояния	Знакомство с методами	Достижение потоковых состояний и условий их возникновения	Применение приемов достижение потока	
Совладание с неприятными мыслями и эмоциями	Знакомство с методами	Поэтапное уменьшение токсических мыслей и логических ошибок	Применение методов в соревновательной рутине	
Жизнестойкость	Знакомство с методами и принципами	Внедрение приемов жизнестойкости в тренировочную практику	Использование приемов жизнестойкости в соревновательной рутине	
Психофизиологические методы тренировки		Разработка и внедрение приемов, повышающих спортивную результативность	Проверка методов в соревновательной практике	

Британские ученые ездили по фермам и задавали владельцам несколько вопросов: «Как зовут корову?», «Сколько эта корова дает молока?» Выяснилось, что коровы, у которых есть имя, дают на 258 литров молока больше, чем те, у которых нет имени (Bertenshaw, 2009). То есть корова, наделенная субъективностью, дает больше молока. При формулировании цели происходит тоже самое: как только цель обрела предмет и название, были описаны ее свойства, стало ясно какие нужно пройти шаги на пути к цели, то ее исполнение стало намного вероятнее.

Давайте рассмотрим слова и определения (в проектном творчестве их часто называют дескрипторы, от лат. *descrebere* — описывать), а также техники, при помощи которых вы можете точно обозначить свою цель и выбрать наиболее удобную форму для ее достижения.

План отличается от намерения тем, что его следует записать. Большинство людей свои планы не записывают, они их помнят. Но цель и движение к ней должны быть записаны в виде плана, тогда есть намного больше шансов чтобы они осуществились и на это есть ряд причин:

- записанный план легче и быстрее вспоминается,
- он всегда перед глазами, что позволяет легче и быстрее на нем сосредоточиться,
- связь между сигналом и важными жизненными целями усиливается (Webb, 2008).

На самом деле сосредоточенность на цели важна, но этого не всегда достаточно для ее достижения. Известная буддистская формула о том, что нужно сидеть на берегу реки и ждать, когда по ней проплывет труп вашего врага, иногда оправдана — все зависит от того, сколько вы готовы ждать. Если вы очень нетерпеливы, есть несколько вариантов, как двигаться к своей цели более осмысленно.

Этот маршрут иногда меняется, на пути могут возникнуть новые обстоятельства, но тем не менее нарисованная карта является важным навигационным инструментом.

Ниже приведено несколько простых техник описания плана действий.

Техника SMART. Пожалуй, наиболее популярная техника представления цели. Акроним SMART происходит от английского словосочетания: *self-monitoring, analysis and reporting technology* — технология самоконтроля, анализа и представления. Самостоятельное значение слова *smart* — изящество, ум, проницательность. И последнее значение этого акронима (здесь он трансформируется в слово SMARTER) — это то, какие требования предъявляются к цели:

- Specific – Конкретная («Через три года я закончу университет»).
- Measurable – Измеряемая («В следующем году мой доход вырастет на 40%»).
- Affirmative – Конструктивная (Нельзя ставить цель «Я стану лучше одеваться», можно: «Я куплю новый костюм»).
- Realistic – Реалистичная (Ставьте цели на грани возможного, но все же в пределах разумного).
- Time based – Временная («Через 8 месяцев я издам свою первую книгу»).
- Evaluated – Оцениваемая (Напишите, по каким признакам вы узнаете, что вы сделали свое дело прекрасно).
- Recorded – Записанная.

Целевая диаграмма. Наиболее простой способ описания направлений для модифицирования. Вам нужно выделить наиболее важные для вас психологические составляющие, которые нужно улучшить. Например, фокус, потоковое состояние, самоинструкции, имагинацию, совладание с неприятными мыслями и эмоциями.

Каждую составляющую нужно оценить по десятибалльной шкале от 0 до 10, выделяя словами минимальные и максимальные значения. В нашем случае это выглядит следующим образом:

Фокус

0 – не понимаю, на чем нужно концентрироваться;

10 – отчетливо понимаю, на чем фиксировать внимание в каждый момент выступления.

Самоинструкции

0 – самоинструкции эмоциональные, чаще негативные;

10 – самоинструкции в виде команд для каждого момента выступления, четкие, выученные.

Имагинация

0 – нет понимания, что я должен представлять, в мыслях нет «картинки»;

10 – отчетливая яркая картинка для каждого этапа выступления.

Совладание

0 – большое количество мыслей, сопровождаемое неприятными физическими ощущениями и плохими эмоциями;

10 – способность совладать с эмоциями и неприятными мыслями легко и быстро, это не представляется как проблема.

Мотивация

0 – тренируюсь и выступаю на соревнованиях без всякого желания, чтобы угодить другим, хочу бросить спорт;

10 – спорт является главным делом моей жизни, занятия необходимы мне независимо от других людей.

Коммуникации

0 – отношения с тренером и товарищами по команде плохие, на грани разрыва, постоянно ругаюсь;

10 – отношения с друзьями по команде и с тренером хорошие, с удовольствием хожу на тренировки, в том числе, для того, чтобы общаться.

Поток

0 – не знаю, что такое потоковое состояние, ни разу его не испытывал;

10 – регулярно оказываюсь в состоянии потока, могу вызывать это состояние произвольно, когда мне это необходимо.

Когда критерии определены и оценки проставлены, эти критерии можно перенести на круговую диаграмму. По истечении некоторого промежутка времени, который необходим для улучшения показателей, вы снова сможете отметить динамику на круговой диаграмме (рисунок 8).

В профиль ментальной подготовленности можно вносить другие критерии, например, при реабилитации необходимо учитывать такие характеристики, как боль, функционирование поврежденной конечности и др. (Kamphoff, 2013).

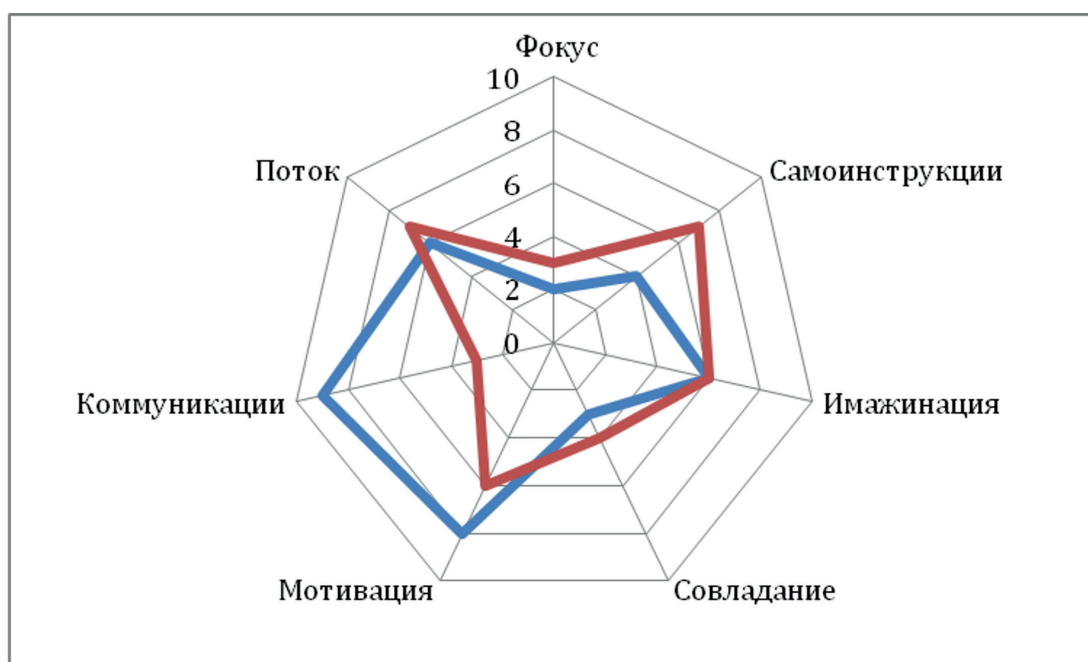


Рисунок 8. Профиль ментальной подготовленности

После определения критериев создается план модифицирования ментальных характеристик. Его можно представить в табличной форме (таблица 8).

Таблица 8. План модифицирования ментальных характеристик

Категория	Перечень мероприятий	Периодичность/ Продолжительность	Ожидаемый эффект от 1 до 10

В плане указывается категория, которую необходимо модифицировать. В графе «Перечень мероприятий» нужно указать все виды активности, например, занятия с психологом, имагинативную тренировку, дыхание 6 раз в минуту, коммуникативный тренинг и др.

7.4. Практические упражнения

7.4.1. Упражнение 1. Оценка предсоревновательной и соревновательной рутины

Подробно опишите в таблице свою предсоревновательную и соревновательную рутину.

Рутину в предсоревновательную неделю
Рутину в предсоревновательную ночь
Рутину в день соревнований
Оценка старта
План дня соревнований
Фокус внимания на дистанции
Содержание мыслей на дистанции
Оценка действий на дистанции
Рутину между выступлениями
Постсоревновательный анализ

7.4.2. Упражнение 2. Оценка фокуса внимания в рутинных тренировках

Напишите элементы рутинной деятельности в вашем виде спорта, указав, на чем в каждый момент времени нужно фиксировать внимание. Если это циклический вид спорта, напишите, как меняется фокус внимания во времени. Если у вас единоборство, напишите, на чем вам сразу же надо сосредоточиться в случае удачного течения схватки. Для каждого элемента пометьте, что нужно сделать, если что-то пошло не по плану. Заполните таблицу:

Номер	Элемент	Основная команда	Если что-то пошло не так
1			
2			
3			
4			

8. Использование самоинструкций в практике спортсмена

В нашей голове идет вечный поток мыслей. Эти мысли могут влиять на наше настроение, эмоции и даже конечное поведение. В течении суток в голове человека проносится около 70.000 мыслей. И далеко не все эти мысли помогают нам достичь спортивного успеха. Таким образом, чем более структурированными и заготовленными будут внутренние мысли во время соревнования, тем выше вероятность того, что вы не соскочите в своем мысленном потоке на нежелательные мысли.

Самоинструкции решают сразу несколько задач:

- Повышают мотивацию;
- Помогают контролировать ситуацию, следовать плану;
- Помогают регулировать напряжение;
- Помогают максимально реализовывать движение

Самоинструкции в спортивную психологию пришли из психотерапии. Они были предложены в 70-годах Мейхенбаумом, который считал, что, проводя самоинструкции, мы удерживаем внимание в нужном направлении (*Meichenbaum, 1977*). В спорте самоинструкцию как метод, повышающий эффективность внимания начинающих теннисистов, впервые применила Зиглер (*Ziegler, 1987*). Она использовала слово «мяч» как дополнительный контрольный стимул, позволяющий сосредоточиться перед ударом. Малетт и Ханрахан впервые опубликовали данные о возможности повышать результативность спринтеров путем использования серийных самоинструкций. Первые тридцать метров стометровки на стадии ускорения бегуны удерживали в сознании ключевое слово «push» («жми»), на этапе максимального разгона — 30–60 м — ключевым словом было «heel» («вколачивай») и, наконец, на последней стадии — 60–100 м, когда требовалась максимальная выносливость, — ключевым было слово «claw» («цепляйся»).

У спортсменов, которые принимали участие в этих исследованиях, существенно сокращалось время, за которое они проходили дистанцию, по сравнению со своими же результатами до использования методики (*Mallett, 1997*). Таким образом, был дан старт многокомпонентному психологическому моделированию в спорте.

В исследованиях умственные команды делились на «мотивирующие» и «инструктивные». Мотивирующие — команды типа «вперед!», «я смогу!», «я сделаю это!» Они направлены на то, чтобы активировать или, напротив, понизить возбуждение спортсмена. Инструктивные команды сопровождали и уточняли технику движения («Теперь направо», «Тормози», «Держи спину»).

Статистически доказать эффективность применения самоинструкции достаточно сложно. Поэтому изучалось то, на что самоинструкция точно влияет положительно и было выделено 5 критериев:

- Помогают лучше удержать фокус внимания;
- Повышают уверенность;
- Помогают контролировать мысли и эмоциональные реакции;
- Запускают автоматические движения.

В результате метаанализа 32 исследований было выявлено, когда самоинструкции наиболее эффективны (*Hatzigeorgiadis, 2011*):

1. В задачах, где важна моторная ловкость, наиболее хорошая координация «глаз–рука» и точность, чем при задачах, которые направлены на общую физическую подготовку, которая требует большей силы, мощности и выдержки.

2. Самоинструкции наиболее эффективны при выполнении новых задач, они существенно сокращают время на автоматизацию навыков. Это связано с тем, что уже автоматизированные действия меньше нуждаются во внешнем, сознательном контроле.

3. Мотивационные инструкции более эффективны для задач, которые требуют от нас силы и выносливости, в то время как инструктивные команды более необходимы при выполнении задач, направленных на точность и контроль времени.

4. Рецепта, какого именно вида самоинструкции лучше использовать, нет. Скорее, эффективен путь, когда спортсмен сам выбирает наиболее эффективные для него способы давать себе самоинструкции.

5. Самоинструкции лучше заранее тренировать, а не заниматься ими, когда вам уже вот-вот нужно выходить на выступление.

Причем стоит отметить, что опытные спортсмены используют в своей практике самоинструкции чаще, чем это делают новички. Можно ли использовать уже отточенные мастерами инструкции новичкам? На самом деле это сложный вопрос. С одной стороны, почему бы и нет, ведь мы часто учимся у мастеров своего дела. Но с другой стороны, самоинструкции – это уникальный, личностный конструкт, понять их без специальных пояснений вообще невозможно. Был такой эксперимент: студентов просили метать в цель дротики и при этом комментировать все, что им приходит в голову. Затем экспериментаторы, которые записывали их выражения на магнитофон и расшифровывали, передали эти выражения двум группам других исследователей. Участникам первой группы дали письменную распечатку выражений, участникам второй – аудиозапись тех же выражений. Исследователи этих двух групп должны были рассортировать выражения студентов на положительные, отрицательные, мотивирующие, инструктивные и другие. Результат оказался неожиданным: исследователи, анализировавшие письменный текст, лишь на 50 % совпали в интерпретации самоинструкций студентов с теми, кто слушал аудиозапись. Последние и того меньше – они лишь на 40 % совпали в интерпретации услышанных ими фраз с теми, кто ана-

лизировал письменную распечатку аудиозаписей. (*Van Raalte, 2014*).

Для того чтобы создать правильные самоинструкции, попробуйте вспомнить рекламные ролики, которые вам нравились. Они как раз направлены на то, чтобы сделать что-то хорошее.

Диалог с самим собой может быть рациональным или спонтанным. Рациональная речь характеризуется оптимизмом и логикой, в то время как спонтанная речь более эмоциональна и импульсивна. Она представляет быструю эмоциональную реакцию на происходящие события. Специфика разговоров, которые направлены на самого себя, отражают основные установки, которые связаны с представлениями о себе как о победителе или неудачнике. Во время внутренней речи могут появляться автоматические мысли, которые подавляют сопротивление внешним обстоятельствам или ускоряют поражение.

Внутренний диалог можно также разделить на реактивный и проактивный. Реактивный чаще всего характеризует эмоциональное состояние, а проактивный несет в себе поддержку и повышает усилия к достижению цели.

Реактивная речь непредсказуема и часто носит негативный характер. Проактивная речь позитивна или инструктивна по своему содержанию, она включает в себя следующие компоненты:

- Позитивные утверждения («Молодец!»);
- Самоинструкции, касающиеся поведения («Натягивай поводья!»);
- Оценку ситуации: одну и ту же ситуацию можно рассматривать как угрозу или как вызов («Схватка еще не кончилась, у меня есть время взять реванш»);
- Атрибутирование: объяснение причин победы или поражения;
- Ключевые слова: быстрые напоминания того, что надо делать, или слова, позволяющие удерживать фокус внимания («Держать!»).

Одной из главных проблем в спорте является стремление к идеалу, перфекционизм. Конечно, логично показать наиболее высокий результат, в целом это именно то, ради чего занимаются спортом, но самое лучшее выступление получается далеко не всегда, и тогда внутри нас начинается диалог.

Тимоти Гэллуэй, описывая внутренний диалог, разделил собеседников на «первое Я» и «второе Я» (*Гэллуэй, 2010*). Он пишет: «Судя по всему, одно «Я» раздает команды, а второе выполняет всю работу. Когда дело сделано, снова вылезает первое «Я» и дает оценку». То есть, второе «Я» выполняет все команды, получает упреки за плохое выполнение дви-

жения, оправдывается, снова выполняет движение и снова оправдывается. Что делает первое «Я», когда дела идут совсем плохо? Оно говорит: «Хорошо, я само буду контролировать все твои движения, ты только выполняй». Эту ситуацию вы можете воспроизвести во время езды на велосипеде или во время ходьбы. Как только вы начинаете контролировать «ВСЕ», любое действие замедляется и ухудшается по качеству.

Современные психологи знают, что это ухудшение вызвано тем, что объем оперативной (рабочей) памяти небольшой, а значит удерживать в актуальном уровне сознания можно малый объем элементов. Так вот, велосипедисту нужно контролировать во время движения гораздо больше переменных, число только крупных суставов, задействованных в движении составляет 12, а еще нужно следить за балансом и за скоростью, посматривать на дорогу. Для того чтобы успеть все это делать почти одновременно, в рабочей памяти стремительно меняются объекты контроля, и для каждой части тела нужно еще отослать команду. А еще нужно поддерживать внутренний диалог, оценивающий исполнение движения уже словами. Как же избавиться от этого диалога?

По мнению Гэллуэя, первым шагом к прекращению диалога во время игры в теннис заключается в том, чтобы следить за своими ударами с отстраненным любопытством. Он пишет: «Суждение начинается с того момента, когда подачу называют «плохой», когда дух суждения вмешивается в игру, порождая реакцию в виде досады, озлобленности и разочарования. Если бы процесс суждения можно было бы остановить сразу после того, как вы назвали событие «плохим», если бы мы не раскручивали истерию нашего «Я», тогда ущерб остался бы минимальным. Однако бирки со словами осуждения обычно прилипают намертво и сразу ведут к эмоциональной реакции, скованности, чрезмерному усердию, самоосуждению и т. д. Как только возник эталон «хорошего» и «плохого», это с неизбежностью вбило клин между самосознанием и сосредоточенным вниманием».

Команды и самообсуждения должны быть позитивными, но не стоит делать их восторженными. Даже если вы хотите себя подбодрить, то стоит это делать четкой и уверенной командой, достаточно деловым внутренним голосом, с минимумом эмоций. Они должны быть ориентированы на настоящее, а не на прошлое или будущее. Воспоминания типа «В прошлый раз я выступил неважно, интересно, как будет сейчас», — это пример неудачного самообсуждения.

Проблема должна для вас быть не угрозой, а вызовом. Успех при этом должен восприниматься как повторяемый, а неудача — преодолимой.

Не нужно анализировать успех или неудачу непосредственно во время выступления, это ухудшит ваши результаты. Во время своего выступления вы должны весь фокус внимания направить на процесс, а не на результат. Нужно отделять свое выступление от себя. Вы есть вы, а не ваше выступление.

Если у вас возникают негативные мысли, то преобразуйте их в положительные:

Отрицательные	Положительные
<p>Я ненавижу ездить на соревнования</p> <p>У меня сильная тревога перед стартом</p>	<p>Мне нравится принимать трудные вызовы</p> <p>Мой организм показывает, что у меня избыток энергии, я отлично подготовился к старту</p>

Чаще всего самоинструкции — это короткие фразы или слова. Но чтобы избежать тревоги и волнения в день выступления, многие спортсмены используют множество ритуальных слов и действий, которые помогают им «собраться». Это очень хорошая тактика, ведь наш мозг больше «любит» знакомое и привычное, оно несет в себе меньшую угрозу неприятностей. Вы же помните эту фразу «люблю то, что знаю». Это, например, шнуровка коньков, разминка, потирание счастливой монетки и др. Чтобы лишние мысли не беспокоили разум, стоит заполнить сознание чем-то понятным, простым и приятным. Чем этого будет больше, чем понятнее состояние, тем проще перед выступлением. В сложно координированных и некоторых других видах спорта, например, в выездке, когда спортсмен привозит на соревнование готовый набор движений, который нужно лишь повторить, точный повтор того, что делал на тренировке, — это главный залог успешного выступления. В этом случае самоинструкции похожи на ритмичную песню. Чем лучше она будет занимать наше сознание, тем больше шансов, что соревнования пройдут хорошо.

Ритмические инструкции лучше всего записать на магнитофон, пройти под диктовку своего голоса весь маршрут, выучить этот маршрут наизусть и твердо запомнить последовательность самокоманд. Их можно повторять, глядя на видеозапись своего выступления, прослу-

шивая удары своих ног в тройном прыжке. Можно использовать любой способ, главное, чтобы он был легко воспроизводимым. Сколько нужно повторять эти самоинструкции? На этот вопрос ответил известный бард и композитор Сергей Никитин. Он сказал: «Перед тем как выйти с песней на сцену, я пою ее сто раз».

Иногда бывает так, что ритмический рисунок сбивается и происходит осечка. На этот случай нужно всегда иметь запасной план поведения. От того как хорошо спортсмен помнит запасной план, зависит то, насколько быстро он его применит. Если запасного плана нет, то его придется придумывать на ходу, и вероятность его эффективности будет мала. И даже если быстро придумается хорошая стратегия поведения, то вы все равно потеряете катастрофически много времени на создание нового плана.

Команды в самоинструкции должны быть максимально четкими, поэтому в ней нет место неопределенным словам. Например, не стоит использовать «Мне бы хотелось, чтобы...», «Я надеюсь...»

Мозг не знает частицы НЕ

Самоинструкции стоит формулировать только в утвердительном значении. Нельзя использовать отрицательную самооценку и самоунижение. Это иногда, конечно, может повысить уровень нашей агрессии, что может быть и пойдет нам на пользу, но это будет иметь очень кратковременный эффект, а если постоянно себя ругать, то вы в какой-то момент согласитесь с тем, какой вы на самом деле плохой. Это точно не путь чемпиона. В своей работе со спортсменами я придерживаюсь простого принципа: человек, с которым я общаюсь — это король. Моя задача — чтобы он тоже так считал.

В диалоге с самим с собой не стоит думать о результате. Кажется, можно сказать: «мне нужна победа любой ценой». Но следом идет мысль: «Я если я не выиграю?» После этого мысль легко уйдет в сторону диалога «выиграю или нет». Альтернативной может быть другая мысль: «Я должен показать все лучшее, на что способен».

Нет никого смысла фокусироваться на тех факторах, которые вы не можете изменить. Разговоры о плохих судьях, неподходящей погоде, сильных соперниках никак не добавят вам мотивации и энергии, но зато с лихвой добавят вам стресса и уведут в сторону мыслей о проигрыше.

8.1. Практические упражнения

8.1.1. Упражнение 1. Остановка негативных мыслей

- Опишите ситуации, когда у вас есть желание обругать себя или оценить негативно свои действия.
- Какие негативные слова вы мысленно себе говорите в этих ситуациях?
- Найдите нейтральную замену этим негативным словам, войдя в состояние «расслабленного сосредоточенного внимания».

8.1.2. Упражнение 2. Перевод негативных мыслей в позитивные

Во время тренировок и соревнований в пылу спортивной борьбы в голову могут приходить всякие мысли, в том числе и негативные, самообзвывая, укоры. Некоторые из них не влияют на качество выступления, некоторые иногда могут активизировать дополнительные силы, а некоторые мысли ухудшают результаты тренировки или выступления на соревнованиях. Вспомните негативные мысли, которые приходят вам в голову на тренировках и соревнованиях, и которые, с вашей точки зрения, приводят к ухудшению результата. Переделайте эти мысли в позитивные.

МЫСЛИ НА ТРЕНИРОВКАХ

Негативные	Позитивные

МЫСЛИ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ НА СОРЕВНОВАНИИ

Негативные	Позитивные

МЫСЛИ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ НА СОРЕВНОВАНИИ

Негативные	Позитивные

8.1.3. Упражнение 3. Составление самоинструкций

Напишите базовые слова или выражения, которые должны повторяться в разное время в день соревнований. При необходимости таблицу можно дополнить, добавив в нее дополнительные строки, например, «по дороге из гостиницы на стадион», «на разминке» и др.

Помните: чем подробнее будут самоинструкции, чем четче они будут повторяться, тем меньше места в сознании останется для случайных фраз, диалогов, которые, как правило, лишь повышают тревожность и портят настроение.

Специфические точки до, в течение и после маршрута	Ключевые слова и основные самоинструкции
Утром в день перед соревнованиями	
За час до начала выступления	
За пять минут до выступления	
Середина выступления	
Перед финишем	
После выступления	

8.1.4. Упражнение 4. Выявление жизненных ситуаций, в которых используются самоинструкции

Ответьте на вопросы анкеты, и вы узнаете, для чего вы чаще всего используете самоинструкции.

На тренировке и соревнованиях		никогда	редко	иногда	часто	всегда	
Когнитивная функция	1	Я говорю с собой, чтобы лучше сконцентрироваться					
	2	Я говорю с собой о технических элементах соревнования					
	3	Отдаю себе точные приказы, чтобы сделать более точные движения					
Эмоциональная функция	4	Я говорю с собой, чтобы быть более уверенным					
	5	Я говорю с собой, чтобы преодолеть страх					
	6	Я говорю с собой, чтобы справиться с волнением					
Мотивационная функция	8	Я говорю с собой, чтобы повысить свою энергию					
	9	Я говорю с собой, чтобы справиться с усталостью					
	10	Я говорю с собой, чтобы быть сильнее					

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В завершение текста хочется сделать несколько рекомендаций спортсменам, которые ставят спорт-ориентированные цели.

1. Пророк Мухаммед сказал: «Самые главные победы, которые я одержал в своей жизни, были победы над самим собой». Самая лучшая цель — побить свой предыдущий рекорд. Цель победить других эфемерна и вызывает массу ненужных мыслей типа: «А вдруг не получится?», «Что я скажу другим в случае проигрыша?» и т. д.

2. Цель обязательна к исполнению. В противном случае это мечта, фантазия, или понимание и высказывание того, чего от меня хотят значимые другие. Цель не может быть не исполнена.

3. Не спешите планировать для себя первое место. Есть еще судьи и соперники, у которых может быть другое мнение. Планирование первого места заставляет ненавидеть соперников и бояться судей, как досадные преграды на пути к цели, а это отнимает энергию и «растворяет» внимание.

4. Лучшая цель — эта та, о которой приятно думать, и которая принадлежит только вам. Хорошо, когда ее разделяют другие, но настоящая цель всегда эгоистична. Реализация цели, которую придумали родители или тренер, а вы просто хотите им угодить — частый путь к разочарованию.

5. Когда вы начнете регулярно планировать, вы поймете что цель — это своеобразная «матрешка», в которой есть цель тренировки, цель микроцикла, цель соревнований и т. д. Для того, чтобы избежать бессмысленного полевого поведения, нужно мыслить глобально, но действовать локально, регулярно и целеустремленно.

6. Не забывайте благодарить людей, которые помогают вам двигаться к цели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Alderfer C.P. An empirical test of a new theory of human needs. *Organizational Behavior and Human Performance*. 1969, vol. 4, 142-75.
2. Argyle M. *The psychology of interpersonal behaviour*. Penguin Books, 1994.
3. Bertenshaw C., Rowlinson P. Exploring Stock Managers' Perceptions of the Human-Animal Relationship on Dairy Farms and an Association with Milk Production. *Anthrozoos: A Multidisciplinary Journal of The Interactions of People & Animals*, 2009. Volume 22, Number 1, pp. 59-69 (11)
4. Burka J. B., Yuen L. M. *Procrastination. Why you do it, what to do about it now*. Da Capo Press, 2008.
5. Connaughton D., Wadey R., Hanton S., Jones G. The development and maintenance of mental toughness: Perceptions of elite performers. *Journal of Sport Sciences*, 26 (1), 2008. 83-95.
6. Daniel F. Gucciardi, Martin I. Jones *Beyond Optimal Performance: Mental Toughness Profiles and Developmental Success in Adolescent Cricketers* *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 2012, 34, 16-36.
7. Durand-Bush N., Salmela J. The development and maintenance of expert athletic performance: Perceptions of world and Olympic champions. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14, 2002. 154-171
8. Ford M.E. *Motivating humans: goals, emotions and personal agency beliefs*. Sage Publications, Newbury Park, 1992.
9. Gallese V., Keysers C., Rizzolatti G. A unifying view of the basis of social cognition. *Trends in Cognitive Sciences*, 2004, 8, 396-403.
10. Ginther M.R, Walsh D.F, Ramus S.J. Hippocampal neurons encode different episodes in an overlapping sequence of odors task. 2011. *J Neurosci*. Feb 16; 31 (7): 2706-11.
11. Golby, J., Sheard, M. Mental toughness and hardiness at different levels of rugby league. *Personality and Individual Differences*, 37(5), 2004. 933-942. doi:10.1016/j.paid.2003.10.015
12. Hagger M, Chatzisarantis N. *The Social Psychology of Exercise and Sport*. Open University Press. 2005, 267p.
13. Hatzigeorgiadis A., Zourbanos N., Galanis E., Theodorakis Y. The effects of self-talk on performance in sport: A meta-analysis // *Perspectives on Psychological Science*, 2011, 6 (4), 348-356.

14. Hays K, Thomas O, Maynard I, Bawden M. The role of confidence in world-class sport performance. *Journal of sports sciences*. 2009, Volume: 27, Issue: 11, Pages: 1185–1199
15. Higgins, E. T. Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: Guilford, 1996, 133–168.
16. Jackson B.H. *Finding your flow. How to identify Your Flow Assets and Liabilities – the Keys to Peak Performance Every Day*. The Institute of Applied Human Excellence, 2011.
17. Jackson S.A., Martin, A.J., & Eklund, R.C. Long and Short Measures of Flow: Examining Construct Validity of the FSS-2, DFS-2, and New Brief Counterparts. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2008, 30, 561–587.
18. Jones, G., Hanton, S., & Connaughton, D. What is this thing called mental toughness: An investigation of elite sport performers. *Journal of Applied Sport Psychology*, 2002, 14, 205–218.
19. Jones, G.; Hanton, S. & Connaughton, D. A framework of mental toughness in the world's best performers. *The Sport Psychologist*, 2007, 21: 243–264.
20. Jowett S, Cockerill I.M. Olympic medallists' perspective of the athlete–coach relationship. *Psychology of Sport and Exercise* 4, 2003, 313–331
21. Kamphoff C., Thomae J., Hamson–Utley JJ. Integrating the psychological and physiological aspects of sport injury rehabilitation: rehabilitation profiling and phases of rehabilitation. *Psychology of Sport Injury and Rehabilitation*. Abingdon, UK: Routledge. 2013, 134–155
22. Leahy R.L. *Cognitive Therapy Techniques*. Leahy R.L, Tirch D, Napolitano L.A, A Practical Guide. The Guilford Press. 2003, 347 p. *Emotion Regulation in Psychotherapy. A Practitioner's Guide*. 2011, 304p.
23. Loehr, J. E. *Mental toughness training for sports: achieving athletic excellence*. Lexington, MA: Stephen Greene Press. 1986.
24. Mallett C. J., Hanrahan S. J. Race modeling: An effective cognitive strategy for the 100 m sprinter? // *The Sport Psychologist*, 1997, 11, 72–85.
25. Meichenbaum D. H. *Cognitive behavior modification: An integrative approach*. New York: Plenum. 1977.
26. Mischel W., Shoda Y, Rodrigues M.L., «Delay of Gratification in Children». *Science*, May 1989, 244 (4907), 933–38.
27. Muller L., Spitz E. Effects of personal goal disturbance on psychological distress. *European Review of Applied Psychology/Revue Européenne de Psychologie Appliquée*. 2010, 60 (2), 105–112

28. Palfai T.P, Weafer J. College student drinking and meaning in the pursuit of life goals. *Journal Of The Society Of Psychologists In Addictive Behaviors [Psychol Addict Behav]* 2006 Jun; Vol. 20 (2), 131-34.
29. Pelletier L.G., Fortier M., Vallerand R., Briere N.M., Tuson K.M., Blais M.R.; *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 1995, 17, 35-53.
30. Rice K.G., & Ashby J.S. An efficient method for classifying perfectionists. *Journal of Counseling Psychology*, 2007, 54 (1), 72-85.
31. Sabouri S., Yektayar M., Mohammadi S. The relationship between time management of the process training with decision-making quality of active sport coaches in Tehran city. *European Journal of Experimental Biology*, 2013, 3(2), 416-419.
32. Schack T., Essig K., Frank C., and Koester D. Mental representation and motor imagery training. *Front. Hum. Neurosci.* 2014, 8, 1-10. doi: 10.3389/fnhum.2014.00328
33. Selk J. *Toughness the Mental-training Program for Winning Before the Game Begins*, 2009, McGraw Hill, 198p.
34. Singer R. N., Hausenblaus H. A., Janelle C. M. (Eds.). *Handbook for Sport Psychology*. Wiley, 2001, 695-717.
35. Smith R.E., Schultz J.T., Smoll F., Placek J.T. Development and validation of a multidimensional measure of sport-specific psychological skill: The Athletic Coping Skills Inventory-28 // *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 1995, 17, 379-398.
36. Steel P., The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 2007, 133(1), 65-94.
37. Strack B.W., Lenden M.K., Wilson V.S. Ed. *Biofeedback & Neurofeedback Applications in Sport Psychology*. Association for Applied Sport Psychology and Biofeedback. Wheat Ridge, Co. 2011
38. Van Raalte J.L., Cornelius A.E., Copeskey M.K., Britton W. Brewer B.W. Say What? An Analysis of Spontaneous Self-Talk Categorization // *The Sport Psychologist*, 2014, 28, 390-393.
39. Vickers J. *Perception, Cognition and Decision Training. The Quiet Eye in Action*. Cloth book. 2007
40. Webb T. L., Sheeran P. Mechanisms of implementation intention effects: The role of intention, self-efficacy, and accessibility of plan components. *British Journal of Social Psychology*, 47, 2008. 373-395

41. Zhao H., Coombs S., Zhou X. Developing professional knowledge about teachers through metaphor research: facilitating a process of change // *Teacher Development*, 2010, 14, 381–395.
42. Ziegler S. G. Effects of stimulus cueing on the acquisition of ground strokes by beginning tennis players // *Journal of Applied Behavior Analysis*, 1987, 20, 405–411.
43. Анохин П. К. Философские аспекты теории функциональной системы : избр. тр. / Отв. ред. Ф. В. Константинов, Б. Ф. Ломов, В. Б. Швырков; АН СССР, Ин-т психологии. – М. : «Наука», 1978.
44. Бандура А. Теория социального научения. СПб, Евразия, 2000, с.118
45. Бочавер К. А., Бирюкова Г. А., Касаткин В. Н., Ковалева А. В., Квитчастый А. В. Ментальные навыки спортсмена: психофизиологические детерминанты успеха в игровых видах спорта // *Инновационные технологии в подготовке спортсменов*. Москва, 2013, с. 18–19.
46. Бочавер К. А., Грушко А. И., Касаткин В. Н., Ковалева А. В. Апробация методов психофизиологического тренинга и стрелковая подготовка биатлонистов. в сборнике Материалы 2-ой научно-практической конференции «Инновационные технологии в подготовке спортсменов». Изд. ГКУ«ЦСТиСК» Москомспорта Москва, 2014, с. 30–36
47. Бубер М. Два образа веры. М. «Акт», 1999.
48. Веракса А., Горовая А. Модели использования образов в спортивной психологии // *Психологическая наука и образование*. 2011. № 1. С. 230–240.
49. Гибсон Дж. Экологический подход к зрительному восприятию. М, Прогресс, 1988, с.188.
50. Греймас А. Ж., Фонтаний Ж. Семиотика страстей: от состояния вещей к состоянию души / Пер. с фр. И. Г. Меркуловой; предисл. К. Зильберберга. Москва, 2010.
51. Гуревич А. Я. Категории средневековой культуры. М., «Искусство»,1984.
52. Гэллуэй Т. «Теннис: психология успешной игры». «Олимп-Бизнес», М. 2010.
53. Джемс В. Многообразие религиозного опыта. СПб. Изд. Андреев и сыновья. 2002, с. 29.
54. Джонсон Р. Сновидения и фантазии. Анализ и использование. «Рефл-бук»,1996, с. 61.
55. Канеман Д. *Думай медленно... Решай быстро*. М, АСТ, 2014.
56. Касаткин В. Н. Магия повтора и зависимость. М., «Чистые пруды», 2009.

57. Ковалева А. В., Квитчастый А. В., Касаткин В. Н., Бочавер К. А. Психологические методы диагностики состояния и повышения результативности в спорте. Инновационные технологии в подготовке спортсменов. Москва, 2013, с. 46–47
58. Корнилова Т. В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация // Психологические исследования. 2013. Т. 6, № 31. С. 4. URL: <http://psystudy.ru>
59. Леонтьев Д. А., Рассказова Е. И. Тест жизнестойкости. М.: Смысл, 2006. С. 63.
60. Лич Э. Культура и коммуникация. Логика взаимосвязи символов. М., «Восточная литература» РАН, 2001, с.45.
61. Мартин Б., Рингхэм Ф. Словарь семиотики. М. URSS, 2009.
62. Найссер У. Познание и реальность: смысл и принципы когнитивной психологии. М.: Прогресс, 1981, с. 73.
63. Пропп В. Я. Исторические корни волшебной сказки. М., Лабиринт, 2000.
64. Хилл Н. Думай и богатей. Минск. «Попурри», 2011, с. 364
65. Чиксентмихайи М. Поток. Психология оптимального переживания. Смысл. 2011, с.77
66. Якоби М. Отражаясь в людях. Почему мы понимаем друг друга. М. United Press, 2011.