

## ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ И СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ИНСТРУКТОРОВ ГРУППОВЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ФИТНЕСА

*Ильина Наталья Леонидовна<sup>1</sup>, Замет Наталия Игоревна<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> – Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

<sup>2</sup> – Фитнес клуб Бассейны «Атлантика», Санкт-Петербург, Россия

**Аннотация.** Работа посвящена изучению взаимосвязи профессиональной мотивации и стилю руководства инструктора групповых программ (фитнес-тренера). Мотивация рассматривается как выраженность значимости отдельных мотивов профессиональной деятельности для фитнес-тренера и как возможность реализации этого мотива в организации, где работает тренер. Изучена удовлетворенность профессиональной деятельностью тренеров ( $n = 84$ ) во взаимосвязи с мотивацией и стилем руководства.

**Ключевые слова:** фитнес, фитнес-тренер, профессиональная мотивация, стиль руководства, удовлетворенность деятельностью.

## THE RELATIONSHIP OF PROFESSIONAL MOTIVATION AND LEADERSHIP STYLE OF INSTRUCTORS OF GROUP PROGRAMS IN THE FIELD OF FITNESS

*Irina Natalia Leonidovna<sup>1</sup>, Zamet Natalia Igorevna<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> – Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia

<sup>2</sup> – Fitness club Pools "Atlantic", Saint Petersburg, Russia

**Abstract.** The work is devoted to the study of the relationship between professional motivation and the style of leadership of the instructor of group programs in the field of fitness. Motivation is considered as an expression of the importance of individual motives of professional activity for a fitness trainer, and as an opportunity to implement this motive in the organization where the trainer works. Satisfaction with the professional activity of trainers ( $n = 84$ ) in relation to motivation and leadership style was studied.

**Keywords:** fitness, fitness trainer, professional motivation, leadership style, activity satisfaction.

### Введение

По темпам развития фитнес-индустрия занимает второе место в мире после высоких технологий. Вложения в здоровье и красоту являются сегодня самыми серьезными и окупаемыми. В связи с чем, профессия фитнес-инструктора представляется достаточно привлекательной. Тем более, что фитнес-индустрия предоставляет широкий спектр услуг по переподготовке специалистов любого профиля для работы фитнес-инструктором [2]. Будущие фитнес-инструкторы приходят в эту профессиональную деятельность с разными мотивами, разными ожиданиями от организации, в которой планируют работать, и с разными представлениями о специфике своей будущей работы. Они её скорее видели со стороны занимающихся [3]. В связи с чем, как нам кажется, в подготовке фитнес-инструктора, мало внимания уделяется педагогической стороне процесса: пониманию своих профессиональных задач, выстраиванию своего стиля профессиональной деятельности, учёт своих индивидуальных особенностей и особенностей клиента и т.д. Недостаточное понимание этих особенностей приводит к снижению посещаемости занятий занимающимися (а в широком смысле, к снижению массовости занятий физической культурой в целом), снижению доверия руководства к сотруднику, снижению заработной платы, и как следствие, неудовлетворённости своей профессиональной деятельностью [1].

Целью данного исследования было изучить специфику и взаимосвязь профессиональной мотивации, стиля руководства и удовлетворенности профессиональной деятельностью инструктора групповых программ.

**Методика исследования:** в исследовании приняли участие 84 респондента (инструкторы групповых программ фитнес клубов г. Санкт-Петербурга): 75 женщин, 9 мужчин; возраст от 20–50 лет (средний  $29,26 \pm 6,5$ ); опыт работы от 1–16 лет (среднее  $5 \pm 4,7$ ). 50 % респондентов имеют высшее непрофильное образование, 32 % – высшее профильное; 7% – неоконченное высшее; 11 % – среднее специальное.

В исследовании использовались: методика В. И. Доминяка, Е.А. Родионовой «Возможность реализации мотивов» (после пилотажного исследования в методику был внесен еще один мотив «Возможность самому заниматься разными видами физической активности на рабочем месте»; методика в адаптации Е. П. Ильина «Самооценка стиля управления»; методика Н. В. Журина и Е. П. Ильина «Изучение удовлетворенности учителей своей профессией и работой» (адаптированная для фитнес-тренеров). Для анализа данных использовались методы математической статистики (корреляционный анализ г-Спирмена; однофакторный дисперсионный анализ ANOVA; Критерий Манна-Уитни).

**Результаты исследований и их анализ:** первый интересный факт, с которым мы столкнулись,

это противоречие полученных данных и данных научной литературы. В литературе речь идёт о том, что в фитнес-индустрии чаще всего можно встретить либеральный стиль руководства тренера, ориентированный на желания клиента. Но результаты нашего исследования говорят о том, что «демократический стиль» встречается у 54,8 % тренеров; «демократично – либеральный» – у 20,2 %; «авторитарно-демократичный» – у 16,7 %; «не сформировавшийся стиль» – у 8,3 % тренеров.

При изучении мотивов профессиональной деятельности фитнес-тренера оценивались два показателя: на сколько значимым является конкретный мотив профессиональной деятельности для тренера, и насколько организация, в которой он работает, способствует реализации этого мотива (рис. 1).

Видно, что некоторые мотивы, значимые для тренеров, не всегда могут реализоваться в полной мере в той организации, в которой работает тренер. Следовательно, нереализованные мотивы (желания) могут снижать удовлетворенность тренеров своей профессиональной деятельностью. Но, полученные данные, не могут в полной мере это подтвердить. Больше половины фитнес-тренеров удовлетворены своей профессией: 53,6 % – имеют высокую удовлетворенность; 26,2 % – среднюю; 13,1 % – низкую

удовлетворенность; 7,1 % – низкую неудовлетворенность (терминология по методике Н. В. Журина и Е. П. Ильина). К сожалению, достоверных различий в показателях удовлетворенности и мотивации профессиональной деятельностью у тренеров с разными стилями руководства найдено не было.

В связи с чем, было принято решение посмотреть на характер взаимосвязей изучаемых показателей внутри каждой группы с целью обнаружения их специфичности. Анализ проводился отдельно для четырех групп респондентов, выделенных на основе ведущего стиля руководства. На рисунках 2–4 представлены полученные данные.

На рисунке 2, видно, что, как и предполагается, для авторитарного стиля, мотив «управление, руководство другими людьми» является ключевым. И удовлетворенность деятельностью связана именно с ним. Для «Демократического стиля» ключевой мотив – это «ощущение стабильности, надежности». Такой тренер нацелен на удовлетворение своих личных мотивов таких, как «ощущение стабильности, надежности»; «ощущение успеха»; «повышение собственной профессиональной компетенции» и т. д. Не обнаружены взаимосвязи с мотивами на достижение целей и результатов деятельности. Для «демократично-либерального стиля» ключевым мотивом



Рис. 1. Средние показатели выраженности мотивов профессиональной деятельности тренеров ( $n = 84$ ) и реализация их в организации, где они работают (0 – абсолютно не значим/не реализуется, 10 – исключительно значим/реализуется, в баллах)



Рис. 2. Авторитарно-демократический стиль ( $n = 15$ , при  $p < 0,001$ )



Рис. 3. Демократический стиль (n = 46, при p ≤ 0,001)

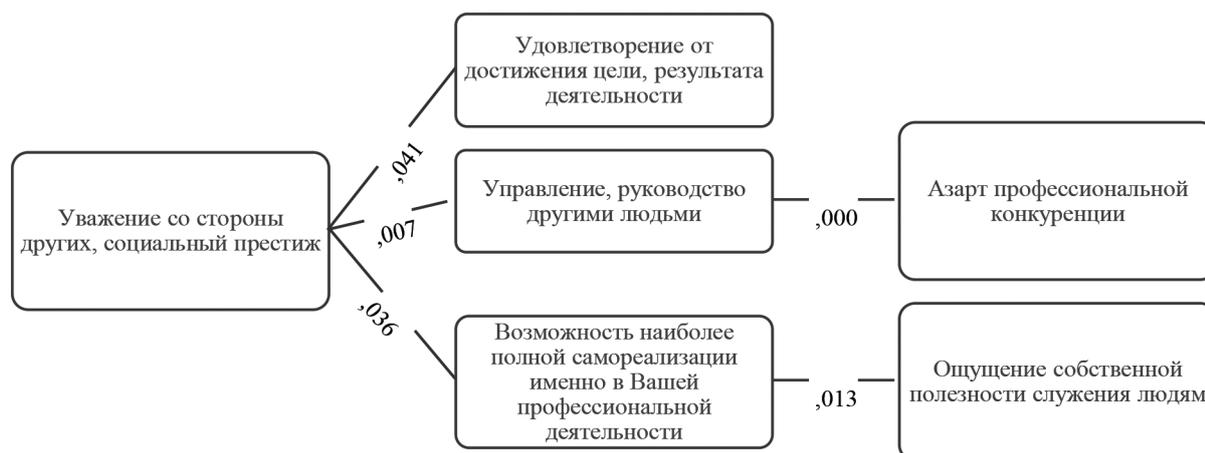


Рис. 4. Демократично — либеральный стиль (n = 16, при p ≤ 0,001)

является «уважение со стороны других, социальный престиж», вероятно, такой тренер может идти на поводу у клиентов.

В исследовании обнаружилось тренеры с несформировавшимся стилем (n = 7). Возможно ответ на вопрос, почему у них нет единого стиля, лежит в мотиве, имеющем большое количество корреляционных связей с другими характеристиками — это «азарт профессиональной конкуренции».

**Заключение**

В сфере фитнеса у тренеров (инструкторов групповых программ) чаще встречается демократический стиль, на втором месте демократично — либеральный, затем авторитарно-демократичный, и не сформировавшийся стиль (с учетом объема выборки и малочисленностью представителей мужского пола).

Организации, в которых работают фитнес-тренеры, в большей степени удовлетворяют такие моти-

вы, как «возможность самому заниматься разными видами физической активности на рабочем месте». В среднем, для фитнес-тренера наиболее значимым мотивом является «удовлетворение от процесса деятельности», наименее значимым — «азарт профессиональной конкуренции».

Полученные данные могут представлять интерес для руководства фитнес центров, руководителей программ переподготовки и повышения квалификации фитнес-тренеров, хотя и требуют дальнейшего, более обширного изучения, включающего увеличение числа выборки, изучения на базе отдельных фитнес клубов, инструкторов тренажерного зала и пр.

**Литература**

1. Гусельникова А. А. Работа фитнес тренера как мотивация для клиента / А. А. Гусельникова // Проблемы развития психологии и педагогики: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. — Стерлитамак: АМИ, 2018. — 2018. — С. 41.

2. **Комлева С. В.** Развитие фитнес-индустрии в России: история, проблемы, перспективы / С. В. Комлева, А. Е. Наймушина // Проблемы качества физкультурно-оздоровительной и здоровьесберегающей деятельности образовательных организаций. – Москва, 2021. – С. 56–64.
3. **Колосова Л. В.** Факторы, влияющие на эффективность профессиональной деятельности фитнес-тренера (по результатам опроса фитнес-тренеров, работающих в фитнес-клубах Москвы) / Л. В. Колосова, О. Н. Степанова // Проблемы и перспективы развития спортивного образования, науки и практики. – Москва, 2020. – С. 106–110.

\* \* \*

УДК 159.9.072.5

doi:10.18720/SPBPU/2/id23-225

## ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ЗАРАЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ДИНАМИКИ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СПОРТСМЕНОВ

*Ловягина Александра Евгеньевна*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия*

**Аннотация.** В статье представлены результаты исследования эмоционального заражения в ситуациях соревнований по футболу и синхронному фигурному катанию. Выявлены различия эмоционального заражения у футболистов ( $n=48$ ) и фигуристок ( $n = 32$ ). Получены данные об особенностях изменений соревновательного состояния и результативности при эмоциональном заражении спортсменов от тренера и партнеров по команде.

**Ключевые слова:** эмоциональное заражение, спортсмен, соревнования.

## EMOTIONAL CONTAGION AS A DYNAMIC FACTOR OF THE COMPETITIVE STATE AND PERFORMANCE OF ATHLETES

*Lovyagina Alexandra Evgenievna*

*Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia*

**Abstract.** The article presents the results of a study of emotional contagion in situations of football and synchronized figure skating competitions. Differences in emotional contagion in football players and figure skaters were revealed. Data on the features of changes in the competitive state and performance in the emotional contagion of athletes from the coach and teammates were obtained.

**Keywords:** emotional contagion, athlete, competition.

### Введение

В современной психологии понятие эмоциональное заражение характеризует негативные и позитивные изменения психического состояния, происходящие при неосознанном восприятии информации и настроения других людей в процессе общения [1, 3]. В спорте феномен эмоционального заражения наиболее часто встречается у спортсменов командных видов спорта, однако научных исследований данного феномена мало [2]. Недостаточная конкретизация научных представлений об эмоциональном заражении в спортивно значимых ситуациях не позволяет прогнозировать, как может измениться состояние спортсмена после тех или иных эмоционально окрашенных высказываний тренера и партнеров по команде, будут ли способствовать эмоции тренера улучшению реализации двигательных задач и т. п. [4]. **Цель** данного исследования – изучение изменений психического состояния и результативности спортсменов при их взаимодействии с тренерами и партнерами по команде в условиях соревнований.

### Методы исследования

Выборку респондентов составили 48 юношей, занимающихся футболом, и 32 девушки, занимающиеся синхронным фигурным катанием на коньках.

Возраст спортсменов 17–22 года, стаж занятий спортом 10–15 лет, спортивная квалификация от первого взрослого разряда до мастера спорта. Для диагностики изучаемых показателей использовались методики: анкета «Общение, состояние, результативность» (Ханин Ю. Л.) и авторская анкета «Диагностика эмоционального заражения», разработанная на основе представлений об эмоциях К. Э. Изарда, П. Экмана, Е. П. Ильина. Обследование спортсменов проводилось после соревнований всероссийского и национального уровня. В исследовании частично использованы данные, полученные в рамках подготовки под нашим научным руководством выпускных квалификационных работ Н. П. Стригуновым и В. И. Скорыниной.

Результаты исследования и их анализ. При взаимодействии во время соревнований с тренером у футболистов возникает более сильное эмоциональное заражение, чем у фигуристок (Рис. 1). У спортсменов обоих видов спорта наиболее сильными индукторами эмоционального заражения выступают спокойствие и уверенность тренера, особенно в ситуациях проигрыша.

Взаимодействуя с партнерами по команде в ситуациях проигрыша, футболисты чаще испытывают эмоциональное заражение, если партнеры злятся на них, а синхронницы – если их партнерши