XXV Международная научно-практическая конференция   
 «Языкознание для всех»

**НАЗВАНИЕ ДОКЛАДА**   
Языковое манипулирование как средство воздействия в речи спортивных тренеров

**Автор доклада:**

Суханкулов Асанали Сакенович,  
 8 класс,  
 НИШ ХБН г.Павлодар  
 Павлодар

**Научный руководитель:**

Жакупова Гульжан Кайриденовна

Учитель русского языка и литературы   
Магистр филологических наук

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 4 |
| 1. Речевые стратегии и тактики | 5 |
| 2.1 Образ тренера в языковом сознании опрошенных | 8 |
| 2.2. Анализ приёмов речевого воздействия в речи тренеров | 10 |
| Заключение | 17 |
| Список использованных источников | 18 |
| Приложение | 19 |

**Введение**

В лингвистике нередко изучаются языковые особенности речи представителей тех или иных профессий. На всех этапах развития человечества спорт играл немаловажную роль. В спортивном дискурсе в качестве основных жанров выделяют спортивный комментарий и репортаж. Однако данные жанры достаточно широко освещены и хорошо изучены. Для нас представляет интерес анализ речи тренера как способ воздействия на спортсменов, ведь тренер обдумывает не только стратегии и тактики на поле, но и тактики общения со спортсменами.

Актуальность данной работы определяется тем, что содержание речи тренеров и способов эмоционального воздействия на аудиторию мало представлено и требует отдельного изучения. В частности, в нашей работе рассматриваются речевые тактики как средство создания эффективного мотивационного текста.

Объект исследования – речь тренеров. Предмет исследования – речевые тактики как способ создания эффективного мотивационного текста. Фактическим материалом послужили тексты высказываний в количестве 30 единиц, полученные методом контент-анализа.

Гипотеза проекта: исследуя высказывания тренеров, мы выявим их прагматические особенности.

Цель исследования заключается в изучении речи тренеров как средства создания эффективного мотивационного текста.

В ходе теоретических исследований решались следующие задачи:

* Проанализировать литературу по теме исследования
* Смоделировать образ тренера на основе опроса
* Классифицировать приёмы воздействия в речи тренера
* Обобщить результаты работы.

В качестве методов исследования в работе применялись следующие методы: изучение теоретического материала, опрос, контент-анализ.

**1. Речевые стратегии и тактики**

Спорт — это популярное, сложное и противоречивое социальное явление, которое занимает важное место в общественной жизни [1]. Исследование общения в области спорта, роли участников этого общения, ценностей и концептов, целей и стратегий позволяют выделить спортивный дискурс как вид институционального дискурса. Спортивный дискурс - вид коммуникации между участниками в рамках спортивной деятельности [2].

Дискурс, понимаемый как текст, погруженный в ситуацию общения, допускает множество измерений. С позиций прагмалингвистики дискурс представляет собой интерактивную деятельность участников общения, установление и поддержание контакта, эмоциональный и информационный обмен, оказание воздействия друг на друга, переплетение моментально меняющихся коммуникативных стратегий и их вербальных и невербальных воплощений в практике общения, определение коммуникативных ходов [3].

В последнее время лингвистическая наука наиболее активно изучает прагматические аспекты языка, то есть отношения между высказыванием, говорящими и контекстом в рамках человеческой деятельности. Межличностное общение предполагает использование самых разнообразных стратегий и тактик, которые во многом зависят от характеристик самого говорящего, его эмоционального и психологического настроя на коммуникацию.

Речевое воздействие нередко связывают с понятием языковой манипуляции, т.к. сложно провести чёткую границу между ними. Языковое манипулирование - «вид языкового воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент» [4]. В основе языкового манипулирования лежат психологические и психолингвистические механизмы, которые заставляют адресата не критично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определенных заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков. А. Д. Васильев под языковым манипулированием понимает скрытое воздействие на группу индивидов, совершаемое в интересах воздействующей стороны, с целью достижения определенного эффекта. В сознание манипулируемого внедряются идеи, образы, стереотипы, которые могут полностью, при этом незаметно для человека, изменить его отношение к миру [5].

В современной науке не существуют единого определения понятия речевой стратегии. В учебнике Гойхмана О.Я. и Надеиной Т.М. «Речевая коммуникация» под речевой стратегией понимается осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения. В учебном пособии Клюева Е.В. «Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия» коммуникативная стратегия определяется как совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели [6].

Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации.

Реализация плана общения (речевой стратегии) допускает различные способы его осуществления. Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии. Каждая речевая стратегия характеризуется определенным набором речевых тактик [7].

Речевая тактика – это конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов) соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа. Реализация совокупной последовательности речевых тактик призвана обеспечить достижение коммуникативной цели речевого общения [7].

В исследованиях описываются различные виды речевого воздействия и их классификации. Но общепринятой классификации до сих пор не существует.

**2.1. Образ тренера глазами опрошенных**

Одним из слагаемых коммуникативного мастерства тренера является культура речи. Кто владеет культурой речи, тот при прочих равных условиях – уровне знаний и методическом мастерстве – достигает большего авторитета и больших успехов в учебно-воспитательной работе.

Однако для создания положительного образа тренера и роли в нем речевой культуры нами было решено провести самостоятельное исследование, и мы провели опрос 50 человек (Приложение 1), состоящий из 3 вопросов:

1.Каким, на Ваш взгляд, должен быть спортивный тренер?

2. Напишите 3 важных качества спортивного тренера

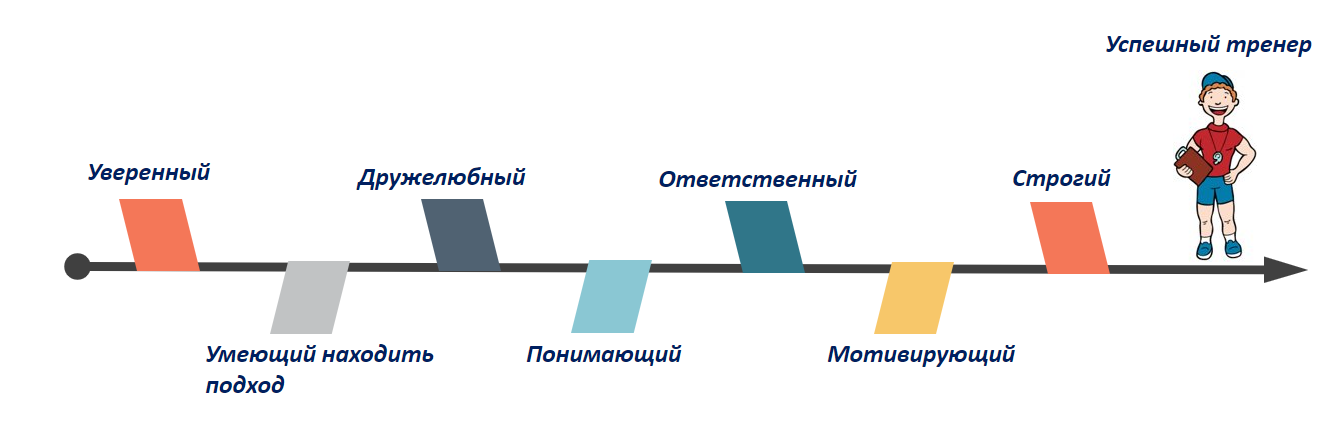
3. Какое должно быть общение тренера с командой? (речь, поведение)

По данным, полученным в результате первого и второго вопроса, мы провели количественный анализ, выявили наиболее частотные ответы и составили положительный образ тренера глазами опрошенных (Таблица 1).

Табл.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ответственный | Спортивный | Профессионал | Строгий | Мотивирующий | Понимающий | Дружелюбный | Уверенный | Умеющий находить подход |
| 18  16% | 15 13% | 15 14% | 15 14% | 14 13% | 11 10% | 10 9% | 7 6% | 6 5% |

Из этой таблицы вы можете наблюдать, что больше всего тренер должен быть ответственным, спортивным и строгим профессионалом своего дела. Также мы видим, что 14 человек отметили, что он должен уметь мотивировать.

Проанализировав ответы на 3 вопрос, можно заметить, что поведение тренера, по мнению учеников, должно быть: дружеское, поддерживающее, мотивирующее, настраивающее на победу, доброжелательное, открытое, спокойное и умеющее прибавлять уверенности. Таким образом, нами был составлен положительный образ тренера (Изображение 1). 

(Изображение 1)

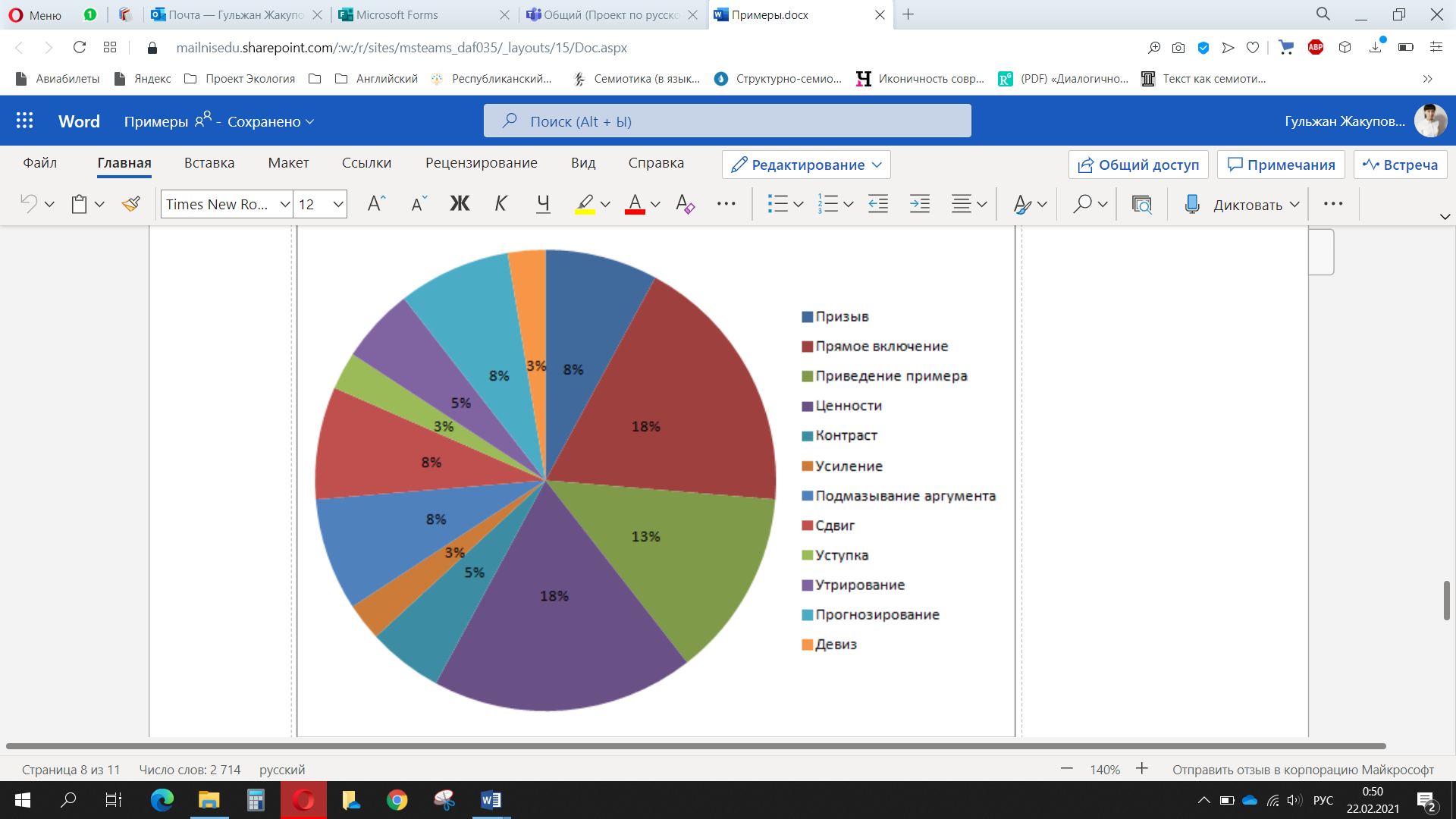
**2.2. Анализ приёмов речевого воздействия в речи тренеров**

Успех спортивной команды во многом обусловлен стилем руководства со стороны тренера. Интерес представляет и речь, манера общения. История знает много спортивных тренеров, которые воздействовали на свою команду. И стоит отметить, что многие из них настраивали на победу благодаря ораторским способностям и умению правильно выстроить беседу со спортсменами.

Для изучения данной стороны вопроса нами было собрано и проанализировано 30 мотивирующих речей известных тренеров (Изображение 2, 3)  


(Изображение 2)

В них мы определили 38 использований различных стратегий и тактик. Нами был проведён количественный анализ (Приложение 2), на основе него составлена диаграмма:



Изображение 3

Как видим из диаграммы, самыми частыми в использовании являлись приёмы «Ценности» и «Прямое включение» [8], по 18%. Их преобладающее количество мы считаем, что можно объяснить ограниченным временем выступления тренера и необходимостью донести мысль быстро и призвать к действиям. Ценности же являются хорошим активатором человека, поднятием морального духа.

Во многих высказываниях тренер вдохновляет команду, обратившись к ценностям, например, **семья:** «*Они всегда с вами.* *Каждый день ждут вас дома.* *Все что произойдет в ближайшие 90 минут, все ради них, для ваших* ***семей, детей».***

Ещё одной ценностью можно назвать **команду,** единство в ней: 1) «*Парни, сейчас вас ждёт тяжелейшее испытание для любой команды. Будьте одним целым».*

*2) «Я хочу, чтобы вы знали, что если вы здесь, то это потому, что вы часть этой команды».*

*3)«Играйте с максимальной интенсивностью и возможной концентрацией. Это то, что команда ожидает от вас. Команда — это сумма усилий каждого».*

Анализируя истории успехов команд и мотивирующие речи тренеров неоднократно встречалась речь Аль Пачино, мы решили взять её в качестве примера:

В 2003 году Карло Анчелотти взял Лигу чемпионов с «Миланом». Анчелотти вспоминал в автобиографии победу:

«Однажды, готовясь к финалу против «Ювентуса», я устроил для игроков вместо запланированного занятия киносеанс: я показал им сцену из фильма «Каждое воскресенье», где герой Аль Пачино настраивает команду перед решающим матчем: *«В игре, как и в нашей жизни, все решают дюймы и миллиметры, поэтому цена любой ошибки очень высока. Мы либо победим всей командой, либо умрем поодиночке».* После этих слов показал им фрагменты нашего пути к финалу, после чего включил свет и сказал: «И теперь нам остался лишь один шаг»».

Также к ценностям команды можно отнести частое использование девиза, повышающего командный дух. Их количество огромное, приведём лишь один из них: *«Раз! Два! Три! Четыре! Пять! Шесть! Семь! Восемь! Победа! Девять! Десять! Победа! Снова!* *Снова! Снова! Снова! Снова!»*.

Нил Уорнок в качестве ценности использует болельщиков:1) *«У нас там две тысячи болельщиков мокнут под дождем, а мы не можем отплатить им всей страстью?!»*

*2)«Победа останется в книжках, а ваша игра останется в памяти болельщиков»*

В 13% случаев встречается приём «примеры», на наш взгляд, тренеры пытались показать спортсменам, что выход из проигрышного положения есть и привести подобные случаи у других игроков.

Вернёмся к приёму «Прямое включение» [8], которое также занимает 18%. Это значит отказаться от длительного вступления. Это избавит от необходимости разъяснять все с самого начала, повысит информативность речи и позволит выиграть время для обсуждения проблемы. Билл Стюарт применяет «Прямое включение»: «*Эй, мы получили отличную возможность. Там снаружи нас ждут пижоны. Нападение: играйте быстро. Защита: шевелитесь, шевелитесь и делайте захваты. Выбивайте мяч при любой возможности и продолжайте разрушать».*

Похожим приёмом мы посчитали «Призыв» (8% частотности): 1) *«Я пытался научить вас всему, что вам нужно, чтобы с этим справиться, и теперь пришло время проверить себя и показать, что вы узнали».*

2) *«Я вижу в вас лучшее, и докажите это в игре. Идите на поле, наслаждайтесь, вы это заслужили...»*

Джесси Марш считается тренером нового поколения, который здорово разбирался в тактике, но в первую очередь старался не внедрять свою систему, а подстраивать ее под футболистов, чтобы использовать их сильные стороны. При анализе его речи мы заметили преобладающее количество приёмов мотивации через **призыв** [8]:

*1) Парни, они должны ощущать нас! Они должны понять, что мы, черт возьми, приехали сюда биться! Мы должны не просто пытаться соответствовать своему стилю, мы приехали, чтобы играть! Это самое важное!*

*2) Уверенность в своих силах, физическая сила – вот что важно. Они не так хороши при стандартах. Давайте парни, нам есть что предложить им! Чтобы после матча нам не было стыдно!*

В качестве примера использования тактики **«противопоставление «свой - чужой», «я - мы» (8%):** можно привести высказывание Зинедина Зидана, тренера команды «Реал Мадрид»: «*Мы знаем, что это трудная игра, однако для них она не легче».*

Джесси Марш: *Мы видели, что они сильны, но мы можем вдохнуть жизнь в нашу игру.*

Хотелось бы более подробно рассмотреть работу одного из самых интересных тренеров современности – Жозе Моуриньо. Причем в психологии он не самоучка. Профессор его учил: «Успех тренера зависит, прежде всего, от работы с человеком, и только потом со спортсменом». На примере одного игрока хотелось бы рассмотреть интересный прием от Моуриньо по разрешению конфликтов,и этот прием – юмор. Когда один игрок перешел в его команду, сразу заиграть хорошо он не смог, давил груз ответственности, так как за него были заплачены большие деньги, и был более сильный конкурент на поле. Моуриньо просит у руководства клуба купить ему нового игрока, но ему отказывают. После этого Жозе произносит фразу, ставшую крылатой: *«Когда у человека нет охотничьей собаки, он идет на охоту с котом»*. Самое интересное, что эта фраза не обидела игрока, пришедшего в команду, а, наоборот, раззадорила его, и он стал забивать. А в прессе с тех пор так и зовут двух конкурентов: кот и пес. Мирное разрешение проблемы всегда предпочтительнее открытого противостояния.

Вспоминается еще история, характеризующая Жозе Моуриньо как хорошего мотиватора. Ее рассказал футболист Френк Лэмпард: *«Однажды Жозе вошел в душ, когда я был там, и сказал: «Ты лучший игрок в мире».* Я не был лучшим футболистом, но это был тонкий психологический момент. Очень важно считать себя таковым, чтобы выигрывать трофеи. После этих слов я летал по раздевалке как на крыльях… Он относился ко мне по-особенному, можно сказать, что этот человек подарил мне возможность чувствовать себя лучше». Все эти приемы и многие другие свидетельствуют о том, что Жозе Моуриньо является очень тонким психологом, что приносит очень хорошие плоды в виде выигранных матчей и завоеванных трофеев.

Интересно проследить, как тренер выбирает тактику эмоционального воздействия «внушение»: *Вы вывернете себя наизнанку в самом начале игры и не будете сбавлять обороты до самого конца. Так мы и победим!*

*«И не забывайте, парни, сегодня день, когда мы победим! Им нас не остановить – сегодня это произойдёт!» (*Кнут Рокне).

«*Нет ничего, что они могут показать вам, с чем вы не сталкивались много раз. Так? Так!*»

Хорошим примером становится и речь вымышленного персонажа-тренера из фильма, Рикки Бальбоа: *«Если знаешь, чего стоишь, иди и бери свое, но будь готов держать удар, а не плакаться и говорить, что я ничего не добился из-за него, из-за нее, из-за кого-то. Так делают трусы, а ты не трус! Ты лучше этого!»*

Кнут Рокнетакже прибегал к контрасту: *«Все говорят, насколько* ***они*** *хороши, но лично я думаю, что* ***вы*** *лучше их».*

Приведем некоторые приёмы тактики «утрирования» - *«Мы будем драться! Драться, пока силы не оставят нас! Да, мы свалимся! Будем истекать кровью! Но мы поднимемся! Чтобы ещё немного подраться! Чтобы дать им, что они хотят!»* (Деррик Мур )

В результате проведённого анализа текстов можно сделать вывод, что преобладающими приёмами являются “призыв, ценности, прямое включение”, что позволяет тренерам воздействовать на аудиторию, убедить их и настроить на состязание.

**Заключение**

Данное исследование посвящено выявлению особенностей методов воздействия речи тренеров на спортсменов. Эта тема была выбрана нами неслучайно, а именно из-за недостаточной изученности данной сферы спортивного дискурса. Нами была поставлена цель изучить речь тренеров как средства создания эффективного мотивационного текста. Цели проекта достигнуты, проанализировано 30 мотивационных высказываний тренеров. Изучен теоретический материал по теме проекта.

Проведён опрос, в результате которого удалось собрать образ тренера, каким он должен быть по мнению опрошенных. В ходе проведения исследования интересно было построить образ тренера.

На основе собранного материала в количестве 30 примеров были проанализированы способы реализации мотивирования. Нами выявлены такие приемы как внушение, юмор, призыв, обращение к ценностям и др. Составлена диаграмма частотности употребления данных приемов.

Анализ речи тренеров позволяет сделать следующие выводы: в них действительно присутствуют существующие стратегии и тактики воздействия. Речь тренера представляет интерес для изучения её с точки зрения прагматики.

Практическое значение исследования заключается в его не изученности с точки зрения прагматики.

В результате работы над проектом была создана брошюра, на которой есть качества, необходимые тренеру, памятка с советами и приёмы для мотивации спортсменов. Данная брошюра может быть полезной для ребят, желающих стать тренерами. Перспективы дальнейшего исследования заключаются в анализе большего количества речей тренеров с позиции применяемых троп и фигур, а также анализ на языковом уровне.

**Список использованных источников:**

1. Имангалиева Г.С. Некоторые характерные черты лексического пласта спортивных репортажей, Вестник ПГУ №4, 2010, с.26
2. Н. Н. Кислицына, Е. А. Новикова, Спортивный дискурс в системе институциональных видов дискурса, актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики, 2017, № 2, с.31
3. Кубрякова Е.С. О понятии дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты: Сб., 2000. С. 7-21.
4. Исмаилова О. И. Речевые стратегии и тактики манипулятивного воздействия в массмедиа на основе языковой игры (на примере английского и русского языков), Филологические науки. Вопросы теории и практики Тамбов: Грамота, 2017. № 12(78): C. 96
5. Васильев А. Д. Некоторые манипулятивные приемы в текстах телевизионных новостей(Политическая лингвистика. - Вып. 20. - Екатеринбург, 2006. - С. 103
6. Гойхман O.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация: Учебник. – 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2008. — 272 с.
7. Вишневецкая Н. А., Козлова О.П., Романова О. Н. Понятие речевых стратегий и дискурс, Филологические науки. Вопросы теории и практики, Тамбов: Грамота, 2017. № 10(76): C. 87
8. Риторика речевые стратегии и тактики Электр.ресурс: <https://portal.tpu.ru/shared/e/elennov/four/Tab1/Ritorika.pdf>

**Приложение 1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Примеры** | **Тактика** |
| 1 | – Ладно ребята!  25,000 человек ждут, что вы разорвете всех!  25,000 молятся Господу, что как только вы коснетесь газона, пойдут искры.  Но для меня кое-что очень важно.  Дома вы все можете пережить. Со своими женами, детьми, подругами.  Все, что происходит здесь, вы можете оставить здесь.  Они всегда с вами.  Каждый день ждут вас дома.  Сегодня они сидят на трибунах и молятся Господу, как и другие. Чтобы вы вышли на поле, и полетели искры.  Поэтому Катрина здесь, она снимает это видео и отошлет его всем вашим женам.  Вы должны пообещать прямо сейчас, прямо здесь, что вы отдадите все на поле, ради них.  Все что произойдет в ближайшие 90 минут, все ради них, для ваших семей, детей.  Вы вывернете себя наизнанку в самом начале игры и не будете сбавлять обороты до самого конца. Так мы и победим! | Ценности (семья)    Внушение |
| 2 | «Когда вы выйдете сегодня на поле, у вас будет, что положить на линию, — ваше сердце, парни. От кончиков ваших ног, с каждой унцией крови, что течёт в вашем теле, положите это на линию до самого финального свистка. И если вы сделаете это, то мы не сможем проиграть. Мы можем отстать по счёту на табло по окончании матча, но если вы сыграете так, то мы не можем быть побеждены. Сейчас мы пришли сюда, чтобы вспомнить шесть молодых парней и шестьдесят девять других, кого не будет с вами на поле сегодня, но они будут смотреть. Они будут, стиснув зубы, наблюдать за каждым розыгрышем этой игры. Вы понимаете меня? Как вы играете сегодня, с этого момента, такими вас и запомнят. Это ваша возможность восстать из пепла и прославиться. Мы — Маршалл». | Прогнозирование    Сдвиг |
| 3 | «Итак, вы знаете меня какое-то время, и в течение всего нашего общения я говорю о том, что надо быть совершенным.  Хорошо, я хочу, чтобы вы поняли кое-что. Для меня, быть совершенным – это не счёт на табло. Это не о победе. Это о вас и ваших отношениях: отношению к себе, и своей семье, и своим друзьям.  Быть совершенным – это сделать все возможное, чтобы посмотреть своим друзьям в глаза и знать, что ты не подвёл их, потому что ты сказал им правду. И эта правда значит то, что вы сделали всё, что смогли. Что не осталось ничего, что бы вы могли сделать ещё.  Можете ли вы жить в этот момент лучше, как только вы можете, с чистым взором и любовью в сердце?  С радостью в сердце?  Если вы можете делать это, господа, то вы совершенны  Я хочу попросить вашего внимания, и хочу, чтобы вы посмотрели друг другу в глаза. Я хочу, чтобы вы наполнили сердца друг друга навсегда. Потому что «навсегда» — это то, что случиться здесь всего через несколько минут.  Я хочу, чтобы вы закрыли свои глаза. И я хочу, чтобы вы подумали о Бобби Майлзе, вашем брате. И он бы умер на этом поле сегодня с вами. И я хочу поместить это в ваше сердце.  Парни, моё сердце наполнено.  Моё сердце наполнено» | Ценности (семья, друзья) |
| 4 | «Мы знаем, что это трудная игра, однако для них она не легче. Главное, защищайтесь агрессивно, но не так, чтобы схлопотать желтую карточку. Давайте сделаем это. Вперед!» | Прямое включение |
| 5 | «Эй, мы получили отличную возможность. Там снаружи нас ждут пижоны. Нападение: играйте быстро. Защита: шевелитесь, шевелитесь и делайте захваты. Выбивайте мяч при любой возможности и продолжайте разрушать. Спецкоманды: положите это на линию и играйте ответственно. Мы должны их блокировать, мы должны их атаковать, мы должны их бить и толкать. Это очень просто. Вы блокируете их, вы атакуете их, вы бьёте их и вы толкаете их. Придерживайтесь допустимых пределов в игре.  Это, парни, новый рассвет. Никакой грязи. От сердца влупите им. Я горжусь вами. Давайте в этой игре дадим им знать, оставив все сомнения, сегодня, никаких сомнений, не сомневайтесь! Они не могут обыграть «золотисто-синих»! Не сегодня! Давайте дадим им знать, чего я хочу. Будьте братьями друг другу, просто стойте на своём и сражайтесь! Давайте кайфанём от игры, парни. Пошли!» | Прямое включение |
| 6 | Парни, сейчас вас ждёт тяжелейшее испытание для любой команды. Будьте одним целым, делая то, чему я учил вас весь сезон – жертвуйте собой, бескорыстно жертвуйте. Все говорят, насколько они хороши, но лично я думаю, что вы лучше их.  Я также думаю, что если каждый из вас сможет выложиться полностью, то результат не заставит себя ждать ....  Мы не должны останавливаться, пока не достигнем цели! И не забывайте, парни, сегодня день, когда мы победим! Им нас не остановить – сегодня это произойдёт! И тогда я начну называть вас мужчинами! Первый взвод! Пошли! Сражаться, сражаться, сражаться, сражаться, сражаться! Это то, что вы должны кричать, выходя на поле!». | Контраст  Ценности (единство) |
| 7 | «Вы, может быть, единственная команда в истории НФЛ, которой представилась возможность совершить это дважды.  Парни, если бы я был на вашем месте, я бы был настолько горд, что меня бы переполняли эмоции.  Это будет непросто. Это клуб, который собирается разнести вас, они намерены попытаться вас разнести. Вы же просто попробуйте вывести их из себя.  Просто бейте, просто бегите, просто блокируйте и захватывайте мяч.  Вы делаете это, и нет никаких сомнений, какой ответ будет в этой игре.  Сохраняйте самообладание. Нет ничего, что они могут показать вам, с чем вы не сталкивались много раз. Так? Так! | Прогнозирование |
| 8 | «Мы будем драться! Драться, пока силы не оставят нас! Да, мы свалимся! Будем истекать кровью! Но мы поднимемся! Чтобы ещё немного подраться! Чтобы дать им, что они хотят!» | Утрирование |
| 9 | «Раз! Два! Три! Четыре! Пять! Шесть! Семь! Восемь! Победа! Девять! Десять! Победа! Снова!  Снова! Снова! Снова! Снова!» | Девиз |
| 10 | «Ни ты, ни я, никто не бьет так сильно, как жизнь. Совсем не важно, как ты ударишь. Важно, как держишь удар. Если знаешь, чего стоишь, иди и бери свое, но будь готов держать удар, а не плакаться и говорить, что я ничего не добился из-за него, из-за нее, из-за кого-то. Так делают трусы, а ты не трус! Ты лучше этого!» | Прямое включение |
| 11 | «У нас там две тысячи болельщиков мокнут под дождем, а мы не можем отплатить им всей страстью?!» | Ценности (болельщики) |
| 12 | «Забудьте обо всем. Бывает, что выпадает только одна возможность в жизни сделать что-то такое, что вы сейчас собираетесь сделать. Оставить память о себе в истории. Какое бы наследие вы ни оставили сегодня, идите и оставьте на паркете свое наследие». | Прямое включение |
| 13 | «Я знаю, что все игроки, которые здесь присутствуют, осознают важность этого соревнования для вашей подготовки как спортсменов и людей. Это момент истины. Было много тяжелых тренировок, с жертвами и усилиями. Момент истины настал. На тренировке перед соревнованиями я пытался научить вас всему, что вам нужно, чтобы с этим справиться, и теперь пришло время проверить себя и показать, что вы узнали.». | Призыв |
| 14 | «Я хочу, чтобы вы знали, что если вы здесь, то это потому, что вы часть этой команды. У вас ЕСТЬ ВСЕ, что требуется, чтобы конкурировать на высшем уровне: хорошо проработанная техника, образцовое отношение и отличная способность читать игру и принимать правильные решения. Вы здесь, потому что вы заслужили это. Будьте уверены, что никого нет в этой команде, кто был бы этого не достоин». | Приведение примера, подмазывание аргумента |
| 15 | «Этот турнир, который мы начинаем сегодня, является для нас подготовкой следующего, который мы сыграем позже. Даже если у нас сегодня не все получится, помните, это не конец, а начало. Этот турнир сделает нас лучше, если мы сосредоточимся на том, чтобы учиться на своих ошибках, чтоб они не повторились. В этом должно быть наше отношение в каждой игре и в целом к соревнованию. Так, мы никогда не будем побеждены ". | Утрирование, прогнозирование |
| 16 | «Вы должны знать, что независимо от того сколько вы будете играть, подумайте об ответственности, которую вы несете с тех пор, как вы выходите на поле, пока не уйдете. Постарайтесь сделать все возможное в этом промежутке времени. Играйте с максимальной интенсивностью и возможной концентрацией. Это то, что команда ожидает от вас. Команда — это сумма усилий каждого.» | Ценности (команда) |
| 17 | «В эти дни перед чемпионатом мы много говорили о щедрости. Сейчас настало время применить на практике все, что мы узнали: будьте готовы помочь товарищам по команде, когда видите, что они нуждаются в помощи; будьте очень оптимистичны во время соревнований, потому что это будет подтягивать других в сложные моментам; принимайте ошибки, которые могут возникнуть в игре, потому что они у меня тоже есть,; благодарите других за усилия, которые они показывают , потому что это воодушевляет их » | Уступка |
| 18 | «Вы все знаете, как играть и что делать на поле. Я не собираюсь вам ничего рассказывать в игре, потому что хочу, чтобы вы полностью сосредоточились на том, что мы практиковали на тренировках. Вы усвоили это очень хорошо, и, как вы тренировались, вы будете играть. Я хочу, чтобы вы были теми, кто играет и выигрывает игру. Если бы я говорил вам, что делать в каждый момент, я выиграл бы эту игру, и вы бы не узнали половину того, что вы сейчас изучите. Я хочу победить, но мой приоритет - показать вам, как нужно побеждать своими головами, а не моей». | Подмазывание аргумента, сдвиг |
| 19 | «Часто побеждает тот, кто более сконцентрирован. И это будет очень сложно в этом турнире, потому что есть много публики, которая кричит; потому что соперничающая команда также хочет победить и иногда использует неспортивное оружие, такое как запугивание, оскорбления, удары и т. Умение постоянно контролировать себя позволит вам играть сосредоточенно и с той же интенсивностью, что и всегда.» | Приведение примера |
| 20 | «Я вижу в вас лучшее, и докажите это в игре. Идите на поле, наслаждайтесь, вы это заслужили ...» | Подмазывание аргумента |
| 21 | «Великие моменты рождаются из великой возможности! И это то, что есть у вас сегодня, парни. Это то, что вы заслужили сегодня. Меня уже тошнит от разговоров, насколько крутая команду у Советского союза. К черту их! Это ваш шанс. Так что, идите и используйте его». | Контраст, усиление |
| 22 | «В драке побеждает тот, кто готов отдать жизнь за дюйм. И я знаю, что во мне есть жизнь, потому что я готов драться и умереть за этот дюйм. Я не могу вас заставить, вы лучше посмотрите на парня рядом с вами и увидьте того, кто пройдет этот дюйм с вами, кто пожертвует собой ради команды, потому что знает, что каждый из вас сделает то же самое. Потому что это и есть команда, господа. И мы либо победим всей командой..., либо умрем поодиночке». | Приведение примера |
| 23 | «Когда у человека нет охотничьей собаки, он идет на охоту с котом»  «Ты лучший игрок в мире» | Приведение примера |
| 24 | „Мне не нужен игрок — прекрасный человек с великолепным характером. Эти качества я хотел бы видеть в своих детях. Мне нужен тот, кто отправит мяч в сетку. | призыв |
| 25 | «Победа останется в книжках, а ваша игра останется в памяти болельщиков» | Ценности (болельщики) |
| 26 | «Сегодня все построено на достижении результата, а не на том, насколько хорошо вы работаете. Но за один день вы не построите небоскреб, а вот хижину — в лучшем виде» | Приведение примера |
| 27 | "Если у тебя мяч, сделай поле как можно шире. Если же ты без него – уменьши его до невозможности" | Прямое включение |
| 28 | «Копировать заманчивые образцы, догонять кого-то — это занятие бесперспективное. Опережать — вот вдохновляющий смысл работы» | Прямое включение |
| 29 | «Игра направлена на то, чтобы достичь результата. Это самое главное в футболе. Потому что любая красивая игра и без результата никогда, в общем, не оставляет удовлетворения» | Прямое включение |
| 30 | Если мы хотим добиться успеха, то должны идти на риск. | Призыв |
| 31 | Уверенность в своих силах, физическая сила – вот что важно. Они не так хороши при стандартах. Давайте парни, нам есть что предложить им! Чтобы после матча нам не было стыдно | Призыв |
| 32 | Они сильны? Да. Но это не значит, что мы должны играть вежливо, не трогать их, разочек не отобрать мяч в подкате или не побороться Парни, они должны ощущать нас! Они должны понять, что мы приехали сюда биться! Мы должны не просто пытаться соответствовать своему стилю, мы приехали, чтобы играть! Это самое важное. | Противопоставление |
| 33 | Мы видели, что они сильны, но мы можем вдохнуть жизнь в нашу игру | Противопоставление |

**Приложение 2**

**Результаты социологического опроса:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ответы на 1 вопрос:**   1. Сильный, опытный, понимающий, жесткий, умный  2. Опытный, мотивирующий,  3.  Опытный, мотивирующий, ответственный, профессионал своего дела, умеет находить подход, дружный, поддерживающий, даёт советы  4. Строгий, справедливый, умеет находить подход, дисциплинированный, открытый, честный, критикующий  5. Профессионал своего дела, добрый, общительный, поддерживающий  6. Строгий, целеустремленный, настойчивый, уверенный, верный  7. Дружелюбный, спортивный, профессионал своего дела, трудолюбивый, упорный,  8. Спортивный, открытый, спокойный  9. Выносливый, терпеливый, требовательный, дружный  10. Мотивирующий, строгий, дисциплинированный, лидер, авторитет  11. Жесткий,мотивирущий  12. Спортивный, веселый, ответственный, энергичный, вежливый  13. Строгий, понимающий, заботливый, ответственный, лидер  14. Ответственный, поддерживающий, профессионал своего дела, сохраняющий самообладание, дружный, мотивирующий  15. Внимательный, мотивирующий, сдержанный, упорный, активный, умеющий находить подход  16. Ответственный, понимающий, добрый, мудрый, терпеливый, уверенный, поддерживающий, мотивирующий  17. Спортивный, мотивирующий, спокойный, профессионал своего дела, умеет находить подход, дружелюбный  18. Мужественный, ответственный, общительный, разносторонний, уважительный, требовательный  19. Уверенный, профессионал своего дела, справедливый  20. Ответственный, веселый, дисциплинированный, трудолюбивый, поддерживающий  21. Понимающий, сдержанный  22. Мотивирующий, поддерживающий, уравновешенный  23. Ответственный, профессионал своего дела, умеет находить подход, вежливый  24. Спортивный, мотивирующий, поддерживающий, понимающий, упорный, веселый, спокойный  25. Профессионал своего дела, дисциплинированный, ответственный, терпеливый, вежливый, умеет находить подход  26. Спортивный, лидер, ответственный, понимающий  27. Спортивный, умный, креативный, добрый, понимающий, строгий  28. Ответственный, понимающий, мотивирующий, поддерживающий, уверенный  29. Мотивирующий, оптимистичный, дружелюбный  30. Требовательный, профессионал своего дела, рассудительный, уверенный  31. Понимающий, ответственный, сообразительный, дружелюбный  32. Спортивный, опытный, требовательный  33. Строгий, понимающий, мудрый, упорный  34. Ответственный, понимающий, спортивный, отзывчивый, терпеливый, лидер, строгий, требовательный  35. Целеустремленный, воспитанный, строгий, вежливый  36. Строгий, профессионал своего дела  37. Поддерживающий, мотивирующий, профессионал своего дела, ответственный, креативный  38. Грамотный, спортивный, ответственный  39. Поддерживающий, опытный, строгий, дружелюбный  40. Дружелюбный, отзывчивый, справедливый, ответственный, добрый  41. Мотивирующий, поддерживающий, лидер, уверенный  42. Уверенный, поддерживающий  43. Спортивный, профессионал своего дела, жесткий  44. Профессионал своего дела, ответственный, спортивный, строгий  45. Мотивирующий, строгий, спортивный, профессионал своего дела  46. Спортивный, спокойный, дружелюбный  47. Строгий, ответственный, трудолюбивый  48. Строгий, сдержанный  49. Понимающий, строгий, спортивный  50. Требовательный, профессионал своего дела | **Ответы на 2 вопрос:**  - знает теорию,  - показывает траекторию развития, - моральная поддержка  1) Спортивный 2)Открытый 3)Умеющий определять ситуацию с психологической стороны  1) добрый 2) профессионал своего дела 3) общительный  1)Сдержанность. 2)Упорство. 3)Активность.  Атлетичность, харизма, профессионализм  Весёлый, ответственный, энергичный  Дисциплинированность, ответственность, терпение  Дисциплинированность, трудолюбие, ответственность  Дисциплинированным, строгим, открытым  Заботливость, ответственность, лидерство  Квалифицированный, оптимист, умеющий толкать мотивационные речи  Коммуникабельность, сдержанность, строгость  Креатив доброта понимание  Лидерство, ответственность, понимание  Лояльный, требовательный, нацеленный на результат  Настойчивость. Уверенность. Верность.  Не сдаваться, Не расслаблять учеников, Серьезно относиться ко всему  Общительный, в меру строгий, спортивный  Опыт, уметь мотивировать учеников, быть модным в своей сфере  Ответственность Доброта/человечность умение работать в команде  Ответственность, креативность, эмпатия.  Ответственность, профессионализм, умение находит подход  Ответственность, профессиональность, умения обращаться подопечными  Ответственность. Компетентность. Образованность  Ответственный, общительный, разносторонным  Отзывчивость, терпиливость и лидерские качества  Понимание, Жесткость, Знания  Профессианалзим, лояльность и справедливость  Профессионализм, самообладание , инициативность  Профессионализм, трудолюбие, упорство  Пунктуальность, харизматичность, личный опыт  Спортивность, профессионализм, строгость  Строгость, дисциплина, лидерство  Строгость, профессиональные знания, не давящий  Строгость, умение давать цель, командный дух  Терпеливый, выносливый и требовательный  Терпение, ответственность, уверенность  Требовательный, рассудительный, искусный  Уверенный , неагрессивный, трудолюбивый  Уменее расставлять приоритеты относительно спортсмена  установка дисциплины, соблюдать баланс и не перегружать спортсмена слишком сильно  Характер, любовь к профессии  умение общаться с детьми  Целеустремлённый,воспитанный,строгий  Эмпатия, сообразительность, ответственность  веселый спокойный спортивный  понимание, упорство, поддержка  понимающий  мотивирующий, умеющий поддержать  строгий, мудрый, упорный  строгость  ответственность и трудолюбивость  умение мотивировать  умение успокаивать и преданность  харизматичный  сильный ответственный |

**Ответы на 3 вопрос:**

|  |
| --- |
| От вида спорта зависит |
| рассказы о своем опыте, про новый вид тренировки, быть ближе к команде |
| Отношения-дружескими, ни в коем случае не переходить на личности, речь мотиврующей и поддерживающей, давать советы, показывать на практике, прислушиваться к команде |
| Тренер должен быть честен с командой, критиковать за ошибки |
| это должно быть как общение близких друзей |
| Тренер не только готовит команду физически, но и духовно, настраивая на победу |
| Доброжелательное и открытое, но при этом строгое |
| Спокойное, умеющее прибавлять уверенности |
| Я считаю, что на уроке всегда должна быть дружественная атмосфера, но в то же время и требовательным |
| Тренер должен быть авторитетным лицом, с которым будут говорить уважительно |
| он должен мотивировать всю команду, быть сердцем команды |
| Вежливое |
| Тренер не должен давить на участников команды, но в то же время участники не должны расслабляться, в нужное время давать советы, а в некоторых случаях давать шанс участникам свободу |
| Дружеское и мотивирующее |
| Тренер должен находить индивидуальный подход к каждому спортсмену и проводить интересные тренировки. |
| Тренер должен поддерживать и понимать свою команду и мотивировать всех участников на победу |
| Дружное, но тренер должен быть старше других. |
| Уважительным и требовательным |
| Уверенное |
| в команде ( вместе с тренером) должны быть тёплые отношения, взаимопонимание и поддержка |
| Не слишком строгое, понимающее, речь довольно сдержанная без повышения голоса, |
| - уравновешенным. |
| Я думаю что тренер должен общаться с командой вежливо |
| он должен быть примером для подражания . общение должно быть в каком-то месте серьёзным, в каком то месте веселым и спокойным. главное мотивация |
| Вежливое, индивидуальный подход к каждому |
| четкая речь, по поведению я представляю сдержанного человека, который легко идет на контакт с любым из участников |
| Строго но с шутками |
| речь уверенная, заставляющая верить в силу команды. Тренер также должен уметь поддерживать настрой и командный дух. |
| Дружеское |
| Прямая, чёткая речь, уверенный тон |
| Дружелюбной и можно сказать властной |
| Учитель-ученик |
| речь должна быть как с обычными людьми, чтобы команда чувствовала себя как в своей тарелке, но не сильно расслаблялась |
| Спокойный тон, строгость и требовательность |
| Вежливый,строгий |
| Он должен стараться сделать ее более дружной и сплоченной |
| Тренер должен говорить с воодушевлением. При указывании на ошибки спортсмена важно не говорить бесстрастно. |
| Грамотная речь. Доверительное отношения. Уважение ко всем членам команды |
| Дружелюбное и сплоченное |
| Серьезное отношение к своей работе и к команде, дружелюбный но в то же время командующий тон |
| речь должна быть громкой и заряжающем |
| У него должна быть уверенная речь и он всегда должен поддерживать свою команду. |
| В меру жесткое |
| строгое но справедливо |
| открытая как у друзей, без тайн или недоверия, при этом чтобы сохранялось уважение к тренеру, тренер должен балансировать между позитивным общением для задания настроя и строгим и мотивирующим |
| спокойное |
| дружелюбное как настоящяя семья ведь команда это одна большая семья |
| К каждому должен быть отдельный подход. В основном, в его речи должны быть мотивирующие слова. Поведение его должно всегда подстраиваться под ситуацию |
| Команда должна чувствовать тренера как своего сокомандника. |
| Порядочность во время общения с коллективом |