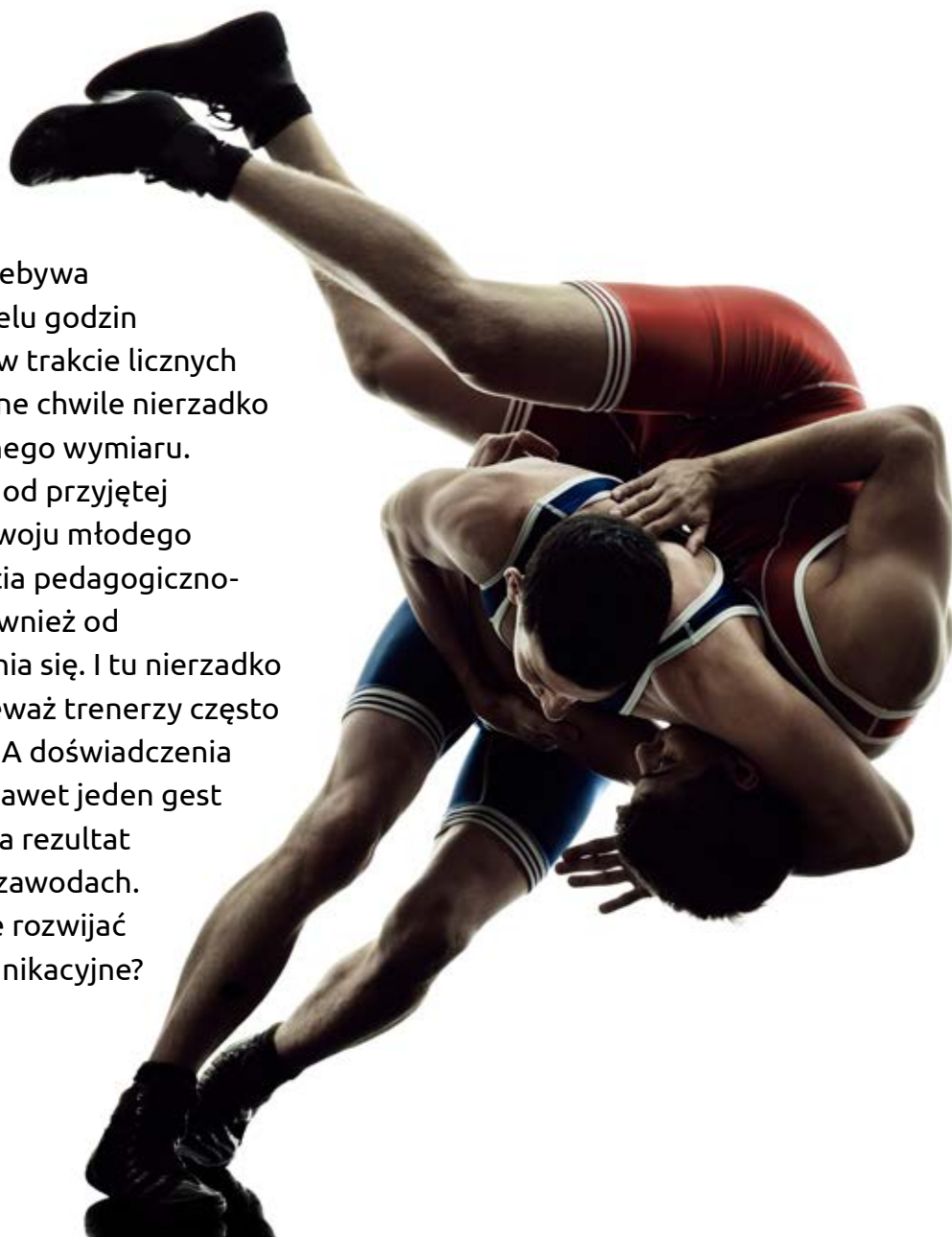


PRZYGOTOWANIE MŁODEGO ZAPAŚNIKA DO STARTU w ważnych krajowych zawodach sportowych

Trener zapasów często przebywa z zawodnikami podczas wielu godzin treningów, zawodów oraz w trakcie licznych podróży. Wspólnie spędzone chwile nierzadko nadają ich relacji szczególnego wymiaru. Ich kształt zależy nie tylko od przyjętej przez trenera strategii rozwoju młodego zapaśnika czy jego podejścia pedagogiczno-psychologicznego, lecz również od umiejętności komunikowania się. I tu nierzadko pojawia się problem, ponieważ trenerzy często o komunikacji zapominają. A doświadczenia niezmiennie pokazują, że nawet jeden gest lub słowo mogą wpłynąć na rezultat pojedynku czy występu w zawodach. Jak wobec tego skutecznie rozwijać swoje predyspozycje komunikacyjne? O tym słów kilka poniżej.



W

W zapasniczych grupach młodzieżowych brak umiejętności komunikacyjnych trenera może poważnie zaburzyć funkcjonowanie zespołu szkoleniowego czy sekcji sportowej. Wrodzone predyspozycje w tej dziedzinie mają tylko nieliczni, wybitni szkoleniowcy. Pozostali muszą je poznać, nauczyć się ich. Każdy, kto aspiruje do bycia dobrym trenerem w zapasach, powinien je przyswoić.

Na udany start młodego zapasnika w zawodach sportowych składają się nie tylko elementy sprawnościowe, techniczno-taktyczne, psychologiczne czy teoretyczne. Pochodną sukcesu jest również komunikacja z zawodnikiem/grupą. Uzyskanie dobrego wyniku wymaga przestrzegania ogólnych i specjalnych procedur ze strony szkoleniowej, organizacyjnej i finansowej

zarówno przez zawodnika, jak i jego trenera. Szczególnie ważny, w przypadku udziału w zawodach sportowych, staje się problem zapewnienia właściwej komunikacji trenera z zawodnikiem czy zawodnikami (zespołem). Charakter i kierunek relacji w tym zakresie można szczegółowo określić w zależności od fazy ich występowania.

Dla celów szkoleniowych – ze względu na charakter i czas trwania – postępowanie trenera podzielono na **trzy fazy**:

- > **I faza:** bezpośrednio przed zawodami (trwająca 1–7 dni),
- > **II faza:** uczestnictwo w zawodach (trwająca 1–3 dni),
- > **III faza:** po starcie w zawodach (trwająca 1–3 dni).

Dla celów niniejszego artykułu zebrano i posegregowano

informacje uzyskane od trenerów i instruktorów zapasów w zakresie komunikacji trenera z zawodnikiem, w zależności od fazy ich występowania. Ze względu na ograniczoną ilość miejsca zdecydowano się na szczegółowe przedstawienie I i II fazy oraz wyłączenie fazy III (analiza tej pojawi się w Strefie Premium „Magazynu Trenera”).

Zebrane informacje pozwoliły na opracowanie ogólnej matrycy postępowania trenera w zależności od rangi i czasu trwania zawodów (poniższe opracowanie nie dotyczy udziału i zawodów międzynarodowych). Matryca może być stale modyfikowana w zależności od poziomu sportowego zawodnika i może stanowić wzór do dalszych opracowań usprawniających proces przygotowania i startu w zawodach.

I faza – bezpośrednio przed zawodami (na 1–7 dni przed zawodami)

Przygotowanie do zawodów				
Przygotowanie fizyczne	Przygotowanie techniczne	Przygotowanie taktyczne	Przygotowanie psychiczne	Przygotowanie teoretyczne, intelektualne
Działania trenera				
Działania:	Szkoleniowe	Organizacyjne	Finansowe	Inne
Przed podróżą	<ul style="list-style-type: none"> > kontrolne sprawdzenie wagi ciała zawodników przed podróżą, > opracowanie wymogów treningu sportowego w zakresie: <ul style="list-style-type: none"> • liczby jednostek treningowych, • charakteru jednostki treningowej, • rodzaju ćwiczeń, • zaplanowania ostatniego treningu przed startem, określenia czasu treningu oraz tego, na ile godzin przed zawodami powinien się on odbyć. 	<ul style="list-style-type: none"> > zapoznanie się z komunikatem organizacyjnym zawodów (weryfikacja miejsca, godziny wyjazdu itp.), > opracowanie preliminarza na zawody, > zadbanie o transport, hotel, wyżywienie, diety, wykup licencji, pakiety startowe itp., > sprawdzenie czy zgłoszenie na zawody zostało terminowo wysłane do organizatorów (elektroniczny system PZZ), > weryfikacja aktualności licencji, książeczki zdrowia zawodników, legitymacji szkolnych i badań lekarskich, > zorganizowanie transportu (PKP, PKS, bus, samochód), > rezerwacja noclegów, > zamówienie wyżywienia, > zakup i uzupełnienie brakującego sprzętu sportowego, > pobranie delegacji służbowej, > pobranie sprzętu reprezentacyjnego (np. dresów), > zabezpieczenie wagi kontrolnej, > ew. zabezpieczenie sauny, > zabezpieczenie apteczki, termosu, grzałki, kamery wideo itp., > kontakt telefoniczny z klubem, organizatorami zawodów, > spakowanie niezbędnych rzeczy i przedmiotów osobistego użytku (torby dresów, butów, licencji i książeczki zdrowia trenera), > uzgodnienie zbiórki ekipy, terminu, godziny wyjazdu, trasy przejazdu, > ew. udział w spotkaniach promocyjnych sponsora lub władz klubowych, > kontakt telefoniczny z organizatorami wyżywienia w czasie podróży, korekty terminu przyjazdu na posiłki, > kontakt telefoniczny z organizatorem transportu na zawody dot. terminu trasy wyjazdu i powrotu z zawodów. 	<ul style="list-style-type: none"> > pobranie delegacji i zaliczki na zawody, > przygotowanie dokumentacji i druków niezbędnych do udziału oraz sprawozdań, > opłata hotelu i wyżywienia, > opłata transportu, > zakup biletów, > opłata startowego, > wykup lub sprawdzenie polisy ubezpieczenia na przejazd i uczestnictwo w zawodach, > zakup biletów, > zakup witamin, odżywek, maści, > zakup benzyny na podróż. 	<ul style="list-style-type: none"> > utrzymywanie i tworzenie dobrych relacji z grupą, drużyną, innymi trenerami klubowymi oraz innymi osobami współpracującymi (kierownik drużyny, lekarz, trener odnowy biologicznej), > udzielenie informacji na temat zawodów prasie, telewizji itp.

Działania trenera				
Działania:	Szkoleniowe	Organizacyjne	Finansowe	Inne
W czasie podróży	<ul style="list-style-type: none"> > organizacja przetarcia, rozgrzewki, treningu w czasie i w/po podróży, > organizacja wagi kontrolnej w podróży, > ew. treningi w podróży, > analiza wideo, analiza filmów. 	<ul style="list-style-type: none"> > sprawdzenie dokumentacji do zawodów, zgłoszenia do zawodów, aktualności licencji, książeczki zdrowia zawodnika, legitymacji szkolnych, polisy, ubezpieczenia itp., > analiza komunikatu organizacyjnego zawodów, > wykorzystanie termosu, grzałki, apteczki, kamery wideo itp., > kontakt telefoniczny z klubem, organizatorami zawodów, > kontakt telefoniczny z organizatorami wyżywienia w czasie podróży, ewentualne korekty terminu przyjazdu na posiłki. 	<ul style="list-style-type: none"> > zakup biletów w podróży, > zakup benzyny. 	<ul style="list-style-type: none"> > tworzenie pozytywnego nastroju przed zawodami.
Po przyjeździe	<ul style="list-style-type: none"> > organizacja przetarcia, rozgrzewki, treningu po podróży, > udział zawodnika w wadze kontrolnej, > ewentualne ćwiczenia do utrzymania limitu wagi ciała, > udział w Konferencji Technicznej (KT) zawodów, przeglądzie lekarskim i oficjalnym pomiarze wagi zawodnika. 	<ul style="list-style-type: none"> > kontakt z organizatorami zawodów, > zabezpieczenie kontrolnej wagi/sauny, > kontrolne sprawdzenie dokumentacji do zawodów i dostarczenie na KT zgłoszenia licencji, książeczek zdrowia zawodników, legitymacji szkolnych/dowodów osobistych, > udział w Konferencji Technicznej zawodów, przeglądzie lekarskim i oficjalnej wadze zawodnika, > rekonesans na miejscu zawodów, rozgrzewki i w szatni ekipy, > zamówienie transportu do hoteli i powrót, > rozlokowanie ekipy/weryfikacja zamówienie noclegów, weryfikacja zamówienie wyżywienia, > wyznaczenie terminu zbiórki ekipy i zespołu szkoleniowego, odprawy przed zawodami, > wyznaczeniu ról dla II trenera, trenera odnowy, lekarza ekipy itp., > zapewnienie dojazdu na zawody i do/z hotelu, > zapewnienie budzenia na śniadanie i wyjazdu na zawody. 	<ul style="list-style-type: none"> > rezerwacja i opłata parkingu, > zakup biletów oraz wyżywienia, > opłata hotelu i parkingu, > opłata startowa zawodów itp., > zakup benzyny. 	<ul style="list-style-type: none"> > tworzenie atmosfery sprzyjającej udziałowi w zawodach.



TRENER: KOMUNIKOWANIE SIĘ PRZED ZAWODAMI

Komunikując się przed walką czy meczem:

- > dostosuj swoje uwagi do rodzaju pojedynku, walki lub kolejnych walk,
- > przełącz najważniejsze rady w sposób pozytywny, pomoże to zbudować pewność siebie zawodnika,
- > zachęcaj podopiecznego do walki oraz kolejnych walk,
- > pokazuj, że go wspierasz, zachęcasz, ale przy tym jesteś optymistycznie nastawiony i spokojny.

II faza – uczestnictwo w zawodach (1–3 dni lub w zależności od dyscypliny i konkurencji)

ZAWODY SPORTOWE (indywidualne/drużynowe) PRZYGOTOWANIE DO ZAWODÓW

Przygotowanie fizyczne	Przygotowanie techniczne	Przygotowanie taktyczne	Przygotowanie psychiczne	Przygotowanie teoretyczne, intelektualne
Działania trenera				
Działania:	Szkoleniowe	Organizacyjne	Finansowe	Inne
Przed walką	<ul style="list-style-type: none"> > odprawa przed zawodami, ostatnie wskazówki trenera, > opracowanie planu walki/walk, > ustalenie charakteru i rodzaju rozgrzewki przed zawodami oraz po serii walk (po dniu zawodów), > organizacja ostatniego treningu przed startem (czas trwania oraz odbycia), > dopilnowanie rozgrzewki do pierwszej walki, do kolejnych walk, > dopilnowanie rozgrzewki w finałach, > przygotowanie psychiczne do pierwszej walki i do kolejnych walk, > przygotowanie psychiczne do walki finałowej, > śledzenie nawodnienia podczas faz zawodów, w trakcie zawodów i po serii walk, > zabezpieczenie i sprawdzenie żywienia podczas faz zawodów i w trakcie zawodów, > aktywne prowadzenie zawodnika/grupy, drużyny na zawodach, > rejestracja walki zawodnika na wideo, > rejestracja notatek trenera z walk zawodnika/zespołu. 	<ul style="list-style-type: none"> > ustalenie z zawodnikami zasad udziału ekipy w otwarciu, poczcie flagowym, > udział w ceremonii otwarcia/zamknięcia zawodów, > odbiór upominków i gadżetów od organizatorów, > korekty w wyznaczeniu ról dla II trenera, trenera odnowy, lekarza ekipy itp., > analiza komunikatów organizatorów zawodów, > organizacja dopingu sportowego do walki, > wyznaczenie ról dla II trenera, trenera odnowy, lekarza ekipy itp., > udział w rozmowach i spotkaniu z trenerami kadry PZZ, kadry wojewódzkiej itp., > zamówienie posiłku na zawodach, > odbiór ręcznika, wody w szatni przed walką zawodnika, > śledzenie komunikatów organizatora zawodów. 	<ul style="list-style-type: none"> > zakup żywienia, > zakup napoi, witamin, odżywek oraz maści, > ewentualne opłaty startowe itp. 	<ul style="list-style-type: none"> > utrzymywanie dobrych relacji z zawodnikiem, grupą, drużyną z innymi zawodnikami oraz trenerami klubowymi, > utrzymywanie dobrych relacji z trenerami kadry narodowej PZZ i działaczami PZZ, przedstawicielami organizatora zawodów, sędzią głównym zawodów, poszczególnymi sędziami zawodów, a także lekarzem zawodów (w przypadku zgłoszenia kontuzji itp.)

TRENER: KOMUNIKOWANIE SIĘ W TRAKCIE ZAWODÓW

Komunikując się w trakcie zawodów z trenerem przeciwnika:

- > przywitaj się z nim przed pojedynkiem,
- > podczas zawodów nie wdawaj się w zbyteńskie dyskusje oraz wymianę poglądów,
- > traktuj go jak kolegę – to zawodnicy rywalizują, a nie trenerzy,
- > nie bój się poprosić o radę/opinię/sugestie po walce.

Komunikując się w trakcie zawodów z sędziami:

- > bądź przykładem dla swoich zawodników,
- > szanuj ich, wyrażaj swoje opinie w sposób grzeczny, akceptuj ostateczne decyzje.

Znaj przepisy sportowe i sędziowskie w zapasach, przepisy rozgrywania turniejów oraz kodeks postępowania zawodnika

W czasie walki	<ul style="list-style-type: none"> > umiejętnie prowadzenie zawodnika w trakcie walki, > pokazywanie wsparcia psychicznego dla zawodnika, > filmowanie walki, > prowadzenie notatek i obserwacji z walki. 	<ul style="list-style-type: none"> > sekundowanie zawodnikowi w walce, pomoc w odpoczynku w przerwie walki/walk (ręcznik, napój), > pobudzanie do doping sportowego podczas walki zawodnika, > akceptowanie ostatecznych decyzji sędziów, > towarzyszenie zawodnikowi w udzielaniu pomocy lekarskiej. 	<ul style="list-style-type: none"> > dbałość o dobre relacje z sędzią głównym zawodów, poszczególnymi sędziami zawodów i lekarzem zawodów, > interweniowanie u sędziów w sytuacjach błędów sędziowskich, > w przypadku zgłoszenia kontuzji zapewnienie zawodnikowi kontaktu z lekarzem lub organizatorem zawodów.
----------------	---	---	---

TRENER: KOMUNIKOWANIE SIĘ W TRAKCIE ZAWODÓW

Komunikując się z zawodnikiem w czasie walki:

- > przed jej rozpoczęciem uzgodnij z nim, czy preferuje rozbudowany słowny kontakt, czy woli ograniczoną komunikację,
- > kiedy wygrywa, zachęcaj go do utrzymania tego samego pobudzenia,
- > kiedy ma kłopoty, spraw, żeby ochłonął na chwilę i pomyślał – pomóż mu znaleźć rozwiązanie,
- > unikaj krytyki (metoda pozytywnej „kanapki”),
- > skoordynuj komunikację werbalną i niewerbalną, głos i ciało powinny wyrażać to samo,
- > pokaż zawodnikowi swoje 100% zaangażowanie, podkreśl je swoimi gestami,
- > unikaj jakichkolwiek negatywnych gestów, np. kiedy zawodnik popełni błąd.

Działania trenera				
Działania	Szkoleniowe	Organizacyjne	Finansowe	Inne
Po walce	<ul style="list-style-type: none"> > spokojna, rzeczowa analiza i ocena walki z zawodnikiem, > wysłuchanie samooceny zawodnika, > opracowanie strategii na kolejną walkę, > zabezpieczenie szybkiego wypoczynku zawodnika i regeneracji sił (napoje i odżywki). 	<ul style="list-style-type: none"> > zabezpieczenie opieki medycznej w przypadku kontuzji, > zebranie komunikatów z faz zawodów częstkowych i po serii walk, > udział w dekoracji medalistów, punktacja klubowa, wojewódzka itp., > udział w spotkaniach towarzyskich. 	<ul style="list-style-type: none"> > dokonanie obligatoryjnych opłat u organizatora zawodów. 	<ul style="list-style-type: none"> > ewentualny udział w badaniach antydopingowych zawodników, > zapewnienie kontaktu z lekarzem lub organizatorem zawodów w przypadku wystąpienia kontuzji.

TRENER: KOMUNIKOWANIE SIĘ W TRAKCIE ZAWODÓW

Komunikując się z zawodnikiem po walce:

- > unikaj wygłaszania komentarzy zaraz po walce i daj zawodnikowi ochłonąć. Niezależnie od tego, czy wygrał, czy przegrał wykonaj pozytywny gest, np. poklep go po ramieniu. Pojedynkę omów dopiero po tym, jak się przebierze, albo nawet następnego dnia;
- > unikaj generalizacji typu: „Wygrał – walczył dobrze. Przegrał – walczył źle”;
- > możesz stosować nagrody rzeczowe, jednak powinno to być jedynie celem do pielęgnowania motywacji wewnętrznej, która jest znacznie bardziej silna w dłuższej perspektywie czasu;
- > nigdy nie ignoruj zawodnika niezależnie od jego postawy i rezultatu walki.

Omawiając przebieg zakończonej walki:

- > staraj się, aby rozmowa była prowadzona w neutralnym miejscu, stwarzającym poczucie bezpieczeństwa wam obu;
- > staraj się usunąć bariery, które stwarza rozmowa z pozycji zwierzchnika;
- > mów łagodnym głosem i panuj nad emocjami;
- > utrzymuj kontakt wzrokowy, zwłaszcza jeżeli przekazujesz negatywne informacje;
- > dostosuj uwagi do wieku, osobowości, doświadczenia, inteligencji, poziomu walki i nastroju każdego zawodnika (np. w rozmowie z dziećmi nie można postugiwać się językiem dorosłych);
- > postaraj się zmieniać ton, tempo i rytm głosu w celu podtrzymania uwagi zawodnika i podkreślenia szczególnie ważnych elementów twojej wypowiedzi;
- > mówiąc, staraj się wyrażać swoje opinie w ograniczonym czasie (nie dłuższym niż 15 sekund), a następnie przełącz się na słuchanie;
- > staraj się uzyskać informację zwrotną o tym, jak twoje słowa zostały zrozumiane/zinterpretowane;
- > bądź pozytywny, ale uczciwy: oszczędnie stosuj krytykę. Chwal przede wszystkim starania i podejście zawodnika, a w dalszej kolejności rezultat sportowy. Zawodnicy powinni odczuwać satysfakcję nie tylko ze swoich wyników, ale i z dobrze wykonywanej pracy oraz postępów we wszystkich dziedzinach. Unikaj sarkazmu, szczególnie w stosunku do małych dzieci;
- > postępuj się opinią w celu wywołania dyskusji – „Moim zdaniem nie starałeś się! A jakie jest twoje zdanie?”;
- > pozwól zawodnikowi aktywnie angażować się w omówienie turnieju. Korzystniej zadawać pytania zawodnikom, odwołując się do ich poprzednich doświadczeń, zachęcając do twórczego myślenia i znajdowania rozwiązań (np. zamiast podpowiadać gotowe rozwiązania, zapytaj: „jak w tej sytuacji można było atakować?”);
- > pytania otwarte pomagają uzyskać bardziej użyteczne informacje niż zamknięte;

- > staraj się uważnie słuchać wypowiedzi swoich zawodników-uczników, okaż swoje zainteresowanie i im nie przerywaj;
- > nie osądzaj przedwcześnie wypowiedzi, pozwól dokończyć podopiecznemu;
- > spróbuj zrozumieć punkt widzenia swojego zawodnika;
- > staraj się nie przygotowywać odpowiedzi w czasie, gdy rozmówca jeszcze mówi;
- > jeśli to możliwe, mieszaj krytykę z pochwałą. Jeśli to konieczne bądź bezpośredni;
- > stosuj procedurę „kanapki”:
 - pochwal elementy, które zawodnik wykonał poprawnie („kilka razy dobrze atakowałeś”),
 - przekaż informację, co było złe („ale czy nie miałeś więcej okazji do wykonania rzutu przez biodro?”),
 - zachęć do pracy, dalszego postępu, bądź doradcą i podpowiadaj, np. jak wykonać rzut lepiej: „uważam, że możesz zostać lepszym zawodnikiem, jeśli będziesz częściej atakował zejściem do jednej nogi zaraz po gwizdku sędziego”/„czy chciałbyś ten chwyt częściej trenować?”.

Komunikując się z zawodnikiem po zwycięstwie:

- > pochwal za dobrą walkę. Nie popadaj jednak w euforię, bądź realistą – sprowadzaj zawodników na ziemię. Kieruj ich uwagę na następny pojedynek w turnieju;
- > zachęcaj zawodników do kontynuowania pracy/wysiłków i zaangażowania na treningach i w turniejach czy meczach.

Komunikując się z zawodnikiem po porażce:

- > pamiętaj, że zawodnicy bardziej potrzebują trenera po porażce niż po wygranym pojedynku,
- > nigdy nie ignoruj zawodnika,
- > wspieraj go dobrym słowem i gestem,
- > poczekaj aż u zawodnika opadną emocje,
- > najpierw wysłuchaj przemyśleń i odczuć zawodnika odnośnie do walki, a dopiero potem przekaż mu swoje,
- > kontroluj swoje emocje,
- > bądź wyrozumiały, jeżeli zawodnik będzie chciał zostać przez chwilę sam,
- > nie bądź sarkastyczny,
- > nie stosuj negatywnej krytyki ani nie zawstydzaj swojego zawodnika,
- > kładź nacisk na walkę i postawę, a nie na wynik.
- > analizuj walkę nie jako cel sam w sobie, ale jako część/element całej kariery i rozwoju zawodnika,
- > jeżeli zawodnik jest przybity po dotkliwej porażce, odwróć jego uwagę, skoncentruj się na jego pozasportowych wartościach, zainteresowaniach, kolegach – „to tylko walka”,
- > wyciągnij jeden lub dwa pozytywne wnioski z porażki (np. poprzez odpowiedź na pytanie „Co byś zrobił inaczej, gdybyś miał walczyć jeszcze raz?”),
- > unikaj stwierdzenia: „a nie mówiłem”/„mówiłem, że tak będzie”.

Działania trenera

Działania	Szkoleniowe	Organizacyjne	Finansowe	Inne
W przerwie walk	<ul style="list-style-type: none"> > opracowanie dalszej strategii walki, > zwrócenie uwagi na sen, odpoczynek zawodników i formę spędzania wolnego czasu, > dbałość o odżywkę i witaminizacja podczas faz zawodów, po serii walk, > żywienie podczas faz zawodów i w trakcie zawodów. 	<ul style="list-style-type: none"> > pobranie i analiza komunikatu z faz zawodów (częstkowy), po serii walk, > transport na zawody i powrót do hotelu, przejazdy, > spotkania z trenerami kadry PZZ, sponsorami itp., > spotkania z dziennikarzami. 	<ul style="list-style-type: none"> > wypłata diety, kieszonkowego, > opłata wyżywienia, > zakup napoi, witamin, odżywek oraz maści. 	<ul style="list-style-type: none"> > relacje z trenerami kadry narodowej PZZ, przedstawicielami organizatora zawodów, przedstawicielami PZZ – działaczami, sędzią głównym zawodów oraz innymi sędziami.
Po zawodach	<ul style="list-style-type: none"> > opracowanie planu walki, > zwrócenie uwagi na sen i odpoczynek i formy spędzania wolnego czasu, > odżywkę i witaminizacja podczas faz zawodów, po serii walki, > żywienie podczas faz zawodów i w trakcie zawodów, > sprawdzenie stanu zdrowia zawodników i ew. zabezpieczenie opieki medycznej przed i w trakcie podróży. 	<ul style="list-style-type: none"> > pobranie komunikatu końcowego z zawodów, > udział w pocście flagowym i ceremonii zamknięcia zawodów (w stroju sportowym), > udział w dekoracji, > spotkania z trenerami kadry PZZ, > udział w spotkaniach towarzyskich. 	<ul style="list-style-type: none"> > wypłata diet, kieszonkowego itp., > opłata wyżywienia, opłata parkingu itp., > ew. zakup napoi, witamin i odżywek oraz maści, > zakup benzyny. 	<ul style="list-style-type: none"> > relacje z trenerami kadry narodowej PZZ, przedstawicielami PZZ i organizatora zawodów, trenerami i działaczami, z sędzią głównym zawodów, z innymi sędziami.

Udział w zawodach sportowych, w zależności od ich rangi i czasu ich trwania wymaga koordynacji wielu działań organizacyjnych, finansowych i innych oraz zastosowania i przestrzegania ogólnych i specjalnych zasad komunikacji trenera z zawodnikiem/grupą.

Szczególnie ważne jest opracowanie wspólnie z zawodnikiem systemu wzajemnej komunikacji zarówno przed, w trakcie, jak i po walce sportowej. Każdy zawodnik to inna osobowość, inny charakter, stąd też trener musi określić optymalny indywidualny model postępowania w komunikowaniu się z każdym swoim podopiecznym.

Dla sprawnego przebiegu procesu komunikowania się w trakcie zawodów ważne jest omówienie i zaplanowanie jego wszystkich elementów (typowych sytuacji) przed zawodami, tak aby uniknąć stresu startowego, który często występuje w najmłodszych grupach wiekowych.

Udział w zawodach, musi stać się dla zawodnika pewną działalnością rutynową, która jednak nie może odnosić się do sposobu postępowania w kolejnych walkach sportowych (zmiana przeciwników). **Sukces sportowy – niezależnie od oddziaływania wielu innych czynników – zależy w znacznym stopniu od właściwego przygotowania się do każdego**

pojedyнку, co wymaga przestrzegania w trakcie wielu procedur organizacyjno-szkoleniowych, jak i poprawnego komunikowania z trenerem.

Przedstawiona matryca działań może stanowić szansę dla każdego zawodnika i trenera do opracowania własnego, indywidualnego modelu postępowania w zakresie wzajemnej komunikacji, a w efekcie zapewnić skuteczny udział w zawodach.

Bibliografia

1. Czajkowski Z., *Poradnik Trenera*, RCMSK-FiS, Warszawa 1994.
2. Filipkowski S., *Czynności zawodowe trenera. Praca magisterska*, Wrocław 2001.
3. Jaskólski E., Wotkow L., Jagiełło W., *Biologiczne i pedagogiczne podstawy systemu szkolenia sportowego*, Biblioteka trenera, COS Warszawa, 2005.
4. Kurzawski K., Miszkiewicz A., *Praca trenera*. „Trening”, nr 3, s.69-86, 1997.
5. Krawczyński M., Nowicki D., *Psychologia sportu w treningu dzieci i młodzieży. Biblioteka trenera*, COS Warszawa, 2004.
6. Lipski J., *Procedury przygotowania i uczestnictwa w zawodach*, „Biuletyn metodyczno-szkoleniowy LUS” nr 2, Lubelska Unia Sportu, 2005.

7. Martens R., *Jak być skutecznym trenerem*, Biblioteka trenera, COS Warszawa, 2009.
8. Naglak Z., *Spoleczne i metodyczne aspekty sportu klasyfikowanego*, „Studia i Monografie” nr 16, AWF Wrocław 1987.
9. Naglak Z., *Metodyka trenowania sportowca*, AWF Wrocław 1991.
10. Poczwadowski A., *Relacje pomiędzy trenerem a zawodnikiem. Jak je doskonalić?*, „Sport Wyczynowy” nr 3-4, 2000.
11. Sozański H., *Podstawy treningu sportowego*, Biblioteka trenera, COS, Warszawa 1999.
12. Talaga J., *Niektóre błędy w pracy zawodowej trenera*, „Trener”, nr 5, 1997.
13. Żukowski R., *Trener wobec zagrożeń współczesnego sportu*, „Kultura Fizyczna”, nr 1-2, s. 1-3, 1993.
14. Żukowski R., *Trener jako centralne ogniwo kierowania treningiem*, „Trening”, nr 1, 1994.

Jerzy Lipski

Zawodnik, trener klasy mistrzowskiej, sędzia, działacz. Ukończył AWF w Warszawie z wyróżnieniem w 1974 roku. W przeszłości kierownik wydziału wyszkolenia sportowego, a następnie sekretarz generalny PZZ. Licencjonowany wykładowca. Opracował szereg materiałów szkoleniowych z zakresu zapaśnictwa.



Do pobrania w strefie online Premium i Premium+:
Analiza III fazy postępowania trenera
– po starcie w zawodach.