

2. И.П. сидя на полу, ноги согнуты в коленных суставах, стопы касаются друг друга и сведены к промежности. Наклоны вперед в количестве 25.

3. И.П. стоя прямо, спиной опираясь о стену, ноги врозь под углом 140 градусов, руки опущены. Присесть до уровня 90 градусов в коленных суставах. По 20 повторений.

4. И.П. упор стоя на коленях. Махи прямой ногой назад вверх. По 20 повторений.

5. И.П. о.с. выпад вперед правой, ноги согнуты в коленных суставах под 90 градусов. То же на другую ногу. Статическое выполнение в течение 30 секунд на каждую ногу в одном повторении.

Выводы

Положительная динамика в течении синдрома гипермобильности суставов наблюдалась при систематичном выполнении комплекса физических упражнений, выполняемых в малом темпе, средней интенсивности с постепенным увеличением нагрузки в умеренной зоне мощности. Следует отметить, что положительное влияние физической нагрузки связано с увеличением тонуса мышц передней и задней поверхности бедра, укреплением связочного аппарата коленных суставов и увеличением локального кровоснабжения, а также повышением обмена веществ и улучшением трофики тканей вследствие регулярных физических нагрузок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миронов, С. П. Основы реабилитации спортсменов и артистов балета при повреждениях и заболеваниях опорно-двигательного аппарата // С. П. Миронов, М. Б. Цыкунов. — М., 1998. — С. 58.
2. Спортивная медицина: учеб. пособие / под. ред. В. А. Епифанова. — М.: ГЭОТАР-Медиа, 2006. — С. 193.

УДК 796+37.037.1-057.875

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ СТУДЕНТОВ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ И СПОРТА

Сергеенко А. Н., Цымбалова Я. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель А. Н. Василец

Учреждение образования

«Гомельский государственный медицинский университет»

г. Гомель, Республика Беларусь

Введение

Проблема мотивации является ведущей в любом виде деятельности, но особое значение она приобретает в сфере физической культуры, так как данный вид деятельности предъявляет повышенные требования к эмоциональной и особенно волевой сфере человека. Социологические исследования показывают, что у большей части юношей и особенно девушек отмечается недостаток мотивации, вследствие чего и не сформированность естественной потребности в активной двигательной деятельности. Это, в свою очередь, отрицательно отражается на физической подготовленности и здоровье студентов. Вот почему формирование соответствующей мотивации деятельности надо рассматривать как одну из важнейших педагогических задач.

Цель

Определение основных форм и способов мотивации студентов к занятиям физической культурой.

Материалы и методы исследования

Анализ научно-методической литературы.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ научно-методической литературы показал, что развитие у студентов физкультурно-спортивных интересов должно осуществляться на основе: мотивов достиже-

ния, усиления социально значимой мотивации интереса; повышения качества учебного процесса; дальнейшего улучшения условий занятий по физическому воспитанию; сообщения студентам большего объема специальных знаний и формирования на этой основе осознанной потребности в занятиях физической культурой и спортом; установления взаимосвязи интереса к физической культуре и спорту с другими интересами студентов; более тщательного учета желаний и склонностей студентов при распределении их по учебным отделениям и видам спорта [1].

Мотивация занимает ведущее место в формировании физической культуры личности. По данным исследований, для достижения положительной мотивации к занятиям физической культурой и спортом должны учитываться следующие положения: деятельность должна оставлять после себя осязаемый результат; этот результат должен оцениваться качественно и количественно; требования к оцениваемой деятельности должны быть не слишком высокими, не слишком низкими; для оценки результатов должна быть определенная шкала и в рамках этой шкалы — некий нормативный уровень, считающийся обязательным, так что достижение этого уровня может вызвать гордость или, соответственно, разочарование; деятельность должна быть желанной для субъекта, и ее результат должен быть получен им самим.

Для управления мотивацией могут использоваться:

1. Похвала, моральное поощрение и порицание, наказание. Публичная похвала оказывает очень хорошее стимулирующее действие, в то время как выраженное публичное порицание вызывает крайне отрицательное отношение студентов. На выговор наедине половина респондентов реагируют положительно. Порицание оказывает стимулирующее влияние, если выражается в косвенной форме, не называя конкретных имен. Отрицательная оценка должна быть полностью обоснована и дана тактично, с учетом ситуации и состояния студента. Существенным моментом является своевременность похвалы и порицания. Глобальная оценка личности в целом (как положительная, так и отрицательная) вредна. Однако эффективность этих воздействий зависит от индивидуально-типических свойств нервной системы. На интровертов и лиц со слабой нервной системой больше действует похвала, а на экстравертов и лиц с сильной нервной системой — порицание. Похвала и порицание оказывают стимулирующее действие, только если повторяются подряд не больше четырех раз [2]. Так же при стимуляции следует учитывать закон «Йеркса — Додсона», который гласит, что повышение стимуляции (до определенного предела) повышает показатели деятельности и обучения, но сверхсильная мотивация ухудшает и то и другое.

2. Соревнование как стимулирующий фактор — например, А. Ц. Пуни показал, что юноши, тренировавшиеся в беге на 100 м, при очном соревновании друг с другом улучшали результат, но наибольшее улучшение наблюдалось, если соревнования были командными.

3. Присутствие других людей.

4. Влияние общественного внимания — психологами показано, что даже небольшое проявление внимания и заботы к нуждам людей повышает самоотдачу в деятельности.

5. Наличие перспективы, конкретной цели — сила мотива зависит от того, насколько ясно осознается студентом смысл и цель его деятельности.

6. Материальное поощрение или бонусы [3].

Выводы

Одна из причин низкой двигательной активности студентов — отсутствие достаточной мотивации. Выбор формы и способа мотивации должен производиться с учетом индивидуально-типологических свойств нервной системы и темперамента. Поощрение — основное средство по выработке у студента мотивации заниматься. Интеграция участников образовательного процесса, наличие перспективы, соперничества, материальное поощрение значительно улучшают качественные и количественные показатели мотивации к занятиям физической культурой и спортом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Березин, Ф. Б. Особенности личной и спортивной деятельности студентов / Ф. Б. Березин, Р. В. Рожонец // Вопросы спортивной психогигиены. — М., 1973. — Вып. 2. — С. 87.
2. Маркелов, В. В. Типологические различия во влиянии некоторых форм педагогического воздействия на формирование двигательных навыков / В. В. Маркелов // Личность в системе коллективных отношений. Тезисы докладов в г. Курске. — М., 1980.
3. Ильин, Е. П. Психология спорта / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2012. — С. 48.

УДК 159.925

ПСИХОЛОГИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Середич Ю. С.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Ж. И. Трафимчик

**Учреждение образования
«Гомельский государственный медицинский университет»
г. Гомель, Республика Беларусь**

Введение

В последнее время, на фоне опосредованного обмена информацией (телефон, пейджер, Интернет) все большее значение приобретает непосредственное общение между людьми. При этом, от деловых контактов до семейных отношений, мы, как правило, пользуемся небольшим набором привычных слов. Все же многообразие нюансов общения проявляется в мимике, жесте, позе, т. е. во внеречевом компоненте взаимодействия людей, благодаря чему мы при непосредственном общении понимаем друг друга без слов.

Цель

Рассмотреть природу и историю возникновения невербального общения в процессе взаимодействия людей.

Материалы и методы исследования

Теоретический анализ, обобщение, интерпретация литературных источников по проблеме исследования.

Невербальное общение — это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения, передающая образное и эмоциональное содержание [1].

Исторически невербальное общение возникло значительно раньше общения словесного. Первобытные люди общались жестами: взмахи руками, наклон головы, поворот корпуса — все это, как у животных, так и людей, передавало смыслы. В период расцвета древнегреческого театра к изучению внешних проявлений внутренних состояний человека обратился Аристотель, посвятив этому свой труд «Физиогномика». Это стало первой попыткой систематизировать знания о внешности человека в ее связи с чертами характера [2].

На рубеже XVIII–XIX веков из физиогномики выделилось первое самостоятельное направление — френология. Создателем его является Ф. Галь, который считал, что по форме и местонахождению выпуклостей и вдавлений на черепе человека можно определить его характер, наклонности и умственные способности. Чуть позже российский антрополог М. М. Герасимов внес существенный вклад в развитие френологии, создав метод реконструкции лица человека по черепу [3].

Однако изучение невербальных сигналов общения основательно началось в XX ст., когда психология, нейрофизиология, социология и ряд других наук накопили достаточно знаний для того, чтобы изучать мир жестов, мимики, интонаций и телодвижений, их роль в процессе общения. В исследованиях А. Мейерабиана было установлено, что вербальное общение, лишённое интонации голоса, логических акцентов, эмоциональных включений (смех, вздохи, стоны), происходящее на одном тоне и громкости, является