DOI: 10.17117/na.2016.06.01.566

<http://ucom.ru/doc/na.2016.06.01.566.pdf>

Поступила (Received): 24.06.2016

Милова Ю.В., Вольф Т.В.
Профессионально важные качества фитнес-инструкторов и их успешность

Milova Yu.V., Volf T.V.
Professionally important qualities of fitness trainers and their success

В статье излагаются результаты исследования связей профессионально важных качеств фитнес-инструкторов с их успешностью

Ключевые слова: уровень профессиональной подготовки, коммуникативные качества, фитнес-инструктор, успешность

The article presents the results of research ties professionally important qualities of fitness instructors with their success

Key words: level of training, communication skills, fitness instructor, success

Милова Юлия Владимировна

*Кандидат педагогических наук, доцент
Южный университет*

г. Ростов-на-Дону, пр. Михаила Нагибина, 33 А/47

Milova Yuliya Vladimirovna

*Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor
Southern university*

Rostov-on-Don, Mikhail Nagibina ave., 33 A/47

Вольф Таисия Владимировна

Южный университет

г. Ростов-на-Дону, пр. Михаила Нагибина, 33 А/47

Wolf Taisiya Vladimirovna

Southern university

Rostov-on-Don, Mikhail Nagibina ave., 33 A/47

Профессиональные качества – это индивидуальные свойства субъекта деятельности, которые необходимы и достаточны для реализации этой деятельности на нормативно заданном уровне. Это качества субъекта, включенные в процесс деятельности и обеспечивающие эффективность ее исполнения по параметрам производительности, качества труда и надежности [2]. От уровня профессиональной подготовки зависит уровень выраженности профессиональных качеств, оказывающих непосредственное влияние на успешность профессиональной деятельности фитнес-инструктора.

Профессиональная подготовка фитнес-инструкторов направлена на развитие и совершенствование их профессиональных качеств. Учитывая предъявляемые к фитнес-инструкторам работодателями требования, можно считать необходимой для них профессиональной подготовкой профильное образование (спортивное – высшее или среднее), дополнительное образование в сфере фитнеса-тренинга, опыт работе в спорте, а также наличие спортивного звания,

начиная от первого взрослого разряда и заканчивая мастером спорта международного класса. К профессионально важным качествам фитнес-инструкторов также относятся коммуникативные качества [4].

Под коммуникативными качествами понимают устойчивые характеристики поведения человека в ситуациях общения, обеспечивающие эффективность его деятельности [1]. Важными коммуникативными качествами фитнес-инструкторов, влияющими на их успешность, мы считаем общительность (коммуникативные склонности), доброжелательность и принятие других, компетентность в сфере общения (адекватная оценка партнера и умение его понять, контактность, умение убеждать и умение сотрудничать).

Успешность рассматривается как достижение высоких профессиональных результатов [5]. Это получение фитнес-инструктором таких продуктов своей деятельности как реализация ожиданий клиентов – улучшение здоровья, модификация телосложения, развитие физических качеств, повышение работоспособности и др. [3]. Объективным критерием профессиональной успешности фитнес-инструктора является получаемый доход.

Цель исследования – изучение уровня профессиональной подготовки и коммуникативных качеств фитнес-инструкторов как фактора их успешности. Объект исследования – 30 инструкторов сети спортивных клубов «Арбат-Фитнес» мужского (21) и женского пола (3) в возрасте от 20 до 74 лет с высшим и средним образованием. Гипотезы исследования: предполагается, что уровень профессиональной подготовки и коммуникативные качества положительно связаны с успешностью фитнес-инструкторов и больше выражены у успешных фитнес-инструкторов по сравнению с неуспешными.

Для проверки гипотезы использовались следующие методики: опросник КОС (Б.А. Федоршин); шкала доброжелательности Д. Кэмпбелла; шкала принятия других В. Фейя; тест перцептивно-интерактивной компетентности Н.П. Фетискина; оценка профессиональной подготовки фитнес-инструкторов; оценка успешности фитнес-инструкторов. В качестве успешных рассматривались фитнес-инструкторы с ежемесячным доходом от 45 т.р. и выше, а в качестве неуспешных – инструкторы с доходом до 44 т.р.

Среди опрошенных фитнес-инструкторов было выявлено 30% сотрудников с высоким уровнем дохода, 8% – со средним уровнем дохода, 62% – с уровнем дохода ниже среднего. Следовательно, успешными можно считать 38% опрошенных. Базовое профессиональное (спортивное) образование имеет или получает 17% опрошенных, 38% опрошенных имеет дополнительное профессиональное (спортивное) образование. Опыт работы в спортивной сфере опрошенных варьирует от 0 до 30 лет. Спортивное звание имеют 58%. Выраженными у многих или большинства опрошенных являются такие коммуникативные качества как доброжелательность, коммуникативные и организаторские качества. Недостаточно выраженными у большинства опрошенных являются такие коммуникативные качества как принятие других и перцептивно-интерактивная компетентность.

Корреляционный анализ обнаружил, что успешность значимо прямо связана с дополнительным профессиональным образованием (0,63) и наличием

спортивного звания (0,42), значимо обратно связана с доброжелательностью (-0,41) и социальной адаптивностью (-0,48). Сравнительный анализ различий между успешными и неуспешными фитнес-инструкторами по уровню профессиональной подготовки и выраженности коммуникативных качеств осуществлялся с помощью U-критерия Манна-Уитни. Обнаружились значимые различия между указанными категориями по доброжелательности (36): доброжелательность в среднем оказалась выше у неуспешных фитнес-инструкторов по сравнению с успешными. Обнаружились значимые различия между инструкторами по социальной адаптивности (31,5): социальная адаптивность в среднем выше у неуспешных фитнес-инструкторов. Аналогичные результаты получены относительно различий по наличию дополнительного профессионального образования (16) и спортивного звания (36): успешные фитнес-инструкторы в среднем имеют больше спортивных званий и сертификатов об обучении на курсах профессиональной подготовки и повышения квалификации.

Объяснить это можно следующим образом. Уровень доходов фитнес-инструкторов растет в соответствии с ростом их профессиональной компетентности, которая, по данным нашего исследования, обеспечивается дополнительным профессиональным образованием, направленным на подготовку фитнес-инструкторов, а также наличием спортивного звания. Успешность фитнес-инструкторов в исследуемой нами выборке также тем выше, чем меньше у них выражены благожелательность, дружелюбие, интерес к людям, настрой на совместную работу, а также чем меньше проявляется гибкость в социальном поведении. Возможно, это объясняется тем, что фитнес-инструктор занимает по отношению к клиенту позицию «сверху» (т.е. учит, командует, приказывает). Эта позиция не предполагает диалога с клиентом, означающего интерес и учет составляющих внутреннего мира последнего (его чувств, состояний, мыслей, желаний), поскольку часто они таковы, что являются препятствием на пути к достижению спортивных результатов. Часто клиенты воспринимают действия тренера по отношению к ним как «насилие», но именно подчинение этому «насилию» приводит к достижению поставленных клиентом целей и к увеличению доходов тренера. Указанная авторитарность поведения фитнес-инструктора является привычной и обыденной для спортивной сферы, а, следовательно, ожидаемой, признаваемой и принимаемой клиентами, хотя вопрос о ее целесообразности и праве на существование является дискуссионным.

Выводы: некоторые показатели профессиональной подготовки больше выражены у успешных фитнес-инструкторов по сравнению с неуспешными (дополнительное профессиональное образование и наличие спортивных званий); некоторые коммуникативные качества больше выражены у неуспешных фитнес-инструкторов (доброжелательность и социальная адаптивность); успешность фитнес-инструкторов положительно связана с наличием дополнительного профессионального образования и спортивного звания и отрицательно – с доброжелательностью и социальной адаптивностью.

Список используемых источников:

1. Абакирова Т. П. Социально-психологические факторы формирования коммуникативных свойств личности: дисс. канд. психол. наук. М.: РГБ, 2000.

2. Батаршев А. В., Алексеева И. Ю., Майорова Е. В. Диагностика профессионально важных качеств. СПб.: Питер, 2007.
3. Николаев А.Н. Успешность деятельности тренера теория и практика физической культуры // Теория и практика физической культуры. 2003. № 12. С. 29-35.
4. Повышение эффективности работы тренера со спортивным резервом сборной команды Москвы на этапе непосредственной подготовки к ответственным соревнованиям. Методические рекомендации. М., 2012. URL: <http://csp-athletics.ru/images/doc/metod/precom/metod-precom-7.5.pdf>
5. Толочек В.А. Профессиональная успешность: от способностей к ресурсам (дополняющие парадигмы) // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2009. Т. 6. № 3. С. 27-61.

© 2016, Милова Ю.В., Вольф Т.В.

Профессионально важные качества фитнес-инструкторов и их успешность

© 2016, Milova Yu.V., Volf T.V.

Professionally important qualities of fitness trainers and their success