

В заключение хочу подчеркнуть, что трёхфазный подход не является шаблоном, по которому непременно нужно строить подготовку. На мой взгляд, это просто начальная точка, с которой тренер должен начинать планирование прогресса. План, конечно, зависит от конкретных целей и уровня спортсменов. Постоянно находя положительные моменты в каждом из факторов подготовки спортсменов и устанавливая

на основе этого достижимые тренировочные задачи, мы можем удерживать в спорте большее число юниоров. Эти спортсмены будут обладать хорошими основами техники, которые можно применять в широком диапазоне условий.

Всё это создаст более глубокую и качественную базу для отбора, что со временем приведёт к результатам на Кубке мира.

## 1.8. Работа с родителями

Один мой коллега, югославский тренер с более чем тридцатилетним опытом, однажды вполне серьёзно сказал: «Без родителей никогда и ничего не получится, а с ними если и получается, то с кучей дополнительных проблем». Основываясь на своём опыте работы со спортсменами от старших юниоров до членов сборных команд, могу лишь сказать, что я полностью согласен с этим утверждением. Роль родителей в развитии спортсменов-юниоров крайне важна. Родители могут оказывать как положительное, так и резко отрицательное влияние на спортсмена и тренера. Как построить работу так, чтобы положительная роль родителей использовалась максимально, а отрицательные аспекты их деятельности были по возможности нейтрализованы? Об этом и пойдёт речь в данном разделе.

Прежде всего нужно вспомнить, что в России и странах Восточной Европы годами культивировалась практика игнорирования роли родителей в процессе подготовки юниоров. В советское время считалось, что родители должны быть всегда благодарны тренеру, спортшколе и стране, в которой созданы условия для бесплатных занятий их ребёнка. Контакты тренера с родителями руководство спортшкол не поощряло.

Справедливости ради нужно отметить, что от помощи родителей и тогда не отказывались при осенних работах по подготовке склона, установке опор и натягивании тросов для бугеля. Однако родители не имели никаких прав, так как тренеры выдавали их детям бесплатное снаряжение, бесплатно возили на сборы и соревнования. Наиболее перспективные спортсмены находились на «содержании» спортшкол почти круглый год. Естественно, что в этих условиях родители, как правило, боялись на что-либо жаловаться и выражать претензии по поводу пропущенных четвертей и полугодий в школе. Да и вопрос образования стоял не так остро. При на-

личии результатов тренер мог и в институт «пропихнуть», и – спортсменам мужского пола – легкую службу в армии обеспечить. Это было своего рода золотое время для российских тренеров, когда они целиком и полностью планировали не только тренировочный процесс, но и всю жизнь юниоров. К сожалению, в горных лыжах много спортсменов от такой ситуации пострадало, так и не выйдя на мировой уровень из-за травм или по ряду других причин. При этом они практически не получили никакого образования и не были подготовлены к жизни вне спорта. В любом случае ситуация в горных лыжах в России в корне изменилась, и те тренеры, которые этого ещё не осознали, вряд ли смогут продолжать успешно работать, строя отношения с родителями на основе старых принципов.

В чём же заключаются произошедшие изменения? Можно просто сказать, что система организации юниорского горнолыжного спорта в России приблизилась к той, которая уже на протяжении десятилетий существовала на Западе. В России появляется всё больше платных спортшкол и клубов. В бесплатных или «дешёвых» школах уже практически не выдают хорошего снаряжения. Клубам необходимо покупать дорогостоящие пластиковые вешки, свёрла, рации, видеокамеры и многое другое. Без участия родителей и их материальной поддержки тренерам уже не обойтись. Вот тут и встаёт вопрос налаживания продуктивных рабочих отношений с родителями спортсменов. Прежде чем конкретно говорить об этом, я бы хотел остановиться на меняющейся демографии горнолыжного спорта в России.

Демография горных лыж в России, на мой взгляд, тоже приближается к Европе и Америке, где горными лыжами всегда занимались в основном дети людей с достатком выше среднего. Этот элитарный вид спорта постепенно стано-

вится недоступным детям из обычных семей и в России. Конечно, это имеет свои негативные стороны, о которых не имеет большого смысла говорить, так как мы, тренеры, не можем влиять на демографию нашего спорта. Всё, что мы должны сделать, это понять, что мы имеем дело с совершенно иной категорией родителей, чем, скажем, 10–12 лет назад. Родители сегодня – это успешные деловые люди, которые готовы платить деньги за снаряжение и занятия своих чад. При этом они, в отличие от родителей прошлого, хотят и видеть результаты, и быть частью процесса. Порой им не чужда и излишняя требовательность и заносчивость. Они могут задавать вопросы или просто говорить о своих детях в любое удобное и неудобное время. К нашему несчастью многие из родителей нового поколения сами катаются. А это значит, что они ещё и пытаются учить или просто донимают своих детей в промежутках между тренировками. Более того, они могут «достать» тренера в любом уголке склона. Конечно, далеко не все родители соответствуют моему описанию, но буквально двух-трёх «излишне активных» достаточно для того, чтобы существенно помешать тренировочному процессу, а то и вообще свести на нет все результаты. Именно поэтому тренер должен уделять особое внимание взаимоотношениям с родителями юниоров буквально с первых дней занятий. Как и при работе с самими спортсменами, в работе с родителями я рекомендую сразу же установить ряд правил. Например, тренер отвечает на вопросы или просто беседует с родителями только через двадцать минут после окончания тренировки, когда он или она имели возможность снять ботинки, расслабиться и выпить глоток воды. Желательно иметь специально отведённое для этого место. При этом родители не имеют права приближаться к тренеру на склоне или подсаживаться к нему или к ней на подъёмнике. Дополнительные полчаса, проведённые в разговорах с родителями после тренировки, явно того стоят. Безусловно, тренер может назначить для этого лишь один час в неделю, вместо того чтобы задерживаться после каждой тренировки. Важно ввести определённые правила, которые будут обязательными для всех родителей без исключения. Для этого имеет смысл провести родительское собрание в начале сезона, на котором тренер не только доводит до родителей правила, но и отвечает на вопросы и делится своими планами работы с их детьми на конкретный период. Очень неплохо, если тренер чётко и ясно даёт понять родителям, что их помощь очень важна, и при этом говорит конкретно, где и в чём. Например, родители могут быть привлечены к организации

и проведению соревнований, бронированию билетов и гостиниц, сбору средств и организации благотворительных мероприятий и т.д. Главное – найти им действительно полезное занятие, которое отвлечёт их от тренировочного процесса, а заодно избавит детей от излишнего давления с их стороны, а тренера – от мешающего фактора. Ещё одно полезное правило заключается в том, чтобы не подходить к своим детям в течение тренировки и особенно в ходе соревнований. Правило направлено против определённой категории родителей, которые любят постоянно «подучивать» своих детей в ходе тренировок и создают ненужное давление на соревнованиях.

Иногда имеет смысл раздать родителям правила в печатной форме и попросить их расписаться в том, что были ознакомлены и понесут ответственность за нарушения вплоть до исключения их ребёнка из спортшколы или клуба. Ещё один важный момент в отношениях с современными родителями, на котором стоит заострить внимание тренерам, это то, что они платят деньги за занятия и покупают дорогостоящее оборудование. В обмен они ждут сервиса. Да, именно сервиса, нравится нам это или нет. Многие родители даже не задумываются об этом, но чувствуют подсознательно, что тренер им что-то должен. Порой это порождает не самое лучшее отношение к тренеру.

В задачу тренеров входит заслужить уважение не только спортсменов, но и их родителей, что порой намного труднее. Всем тренерам нужно как следует это прочувствовать, приступая к работе с группой юниоров.

Ещё одна простая рекомендация. Мы уже говорили, что наши родители, скорее всего, профессионалы достаточно высокого класса в своей области. Именно это и даёт им возможность «отдать детей» в горные лыжи. Профессионалы больше всего ценят в людях деловые качества и профессионализм. Поэтому это и должен демонстрировать тренер буквально с первых минут знакомства. Явное безразличие, неуверенность, стремление избежать контактов с родителями вряд ли убедят кого-либо в том, что данный тренер – профессионал. Родители не могут адекватно оценить его или её уровень катания или педагогический талант, пока тренер не проявит себя как уверенный и организованный профессионал в работе с ними. Итак, завоеванное доверие и уважение родителей юниоров – это залог успешной работы группы, спортшколы или клуба. Теперь тренер и родитель выходят на один уровень – они оба серьёзные профессионалы, каждый в своём деле. Это в корне меняет динамику отношений. От платы за сервис мы переходим к деловому партнерству, целью которого является

плодотворный тренировочный процесс, направленный на достижение результатов спортсменом-юниором.

Вынужден признать, что здесь описан идеальный вариант в отношениях с родителями, который достигается далеко не всегда. На практике отношения с отдельными родителями развиваются по-разному. Важно не забывать, что тренеру всегда следует удерживать определённую профессиональную дистанцию, чтобы не попадать в зависимость от родителей, целью которых является извлечение личной выгоды, а не соблюдение интересов тренера, спортшколы или клуба. Это особенно трудно делать, когда родитель или группа родителей покупает тренеру дорогую видеокамеру или финансирует покупку пачки новых вещей. В этом случае самый хороший метод «выявления» тех, кто действительно хочет помочь спортшколе или клубу, не имея при этом скрытых личных планов, – создание специального фонда для покупки оборудования и назначение двух или трёх «активных» родителей содержателями фонда. Тогда в случае поломки вещей или сверла, когда один из родителей предлагает тренеру деньги на покупку новых, тренер вежливо благодарит и просит родителя сделать это официально, через фонд. Таким образом, тренер не ставит себя в ситуацию, когда он должен рассыпаться в благодарностях и уделять повышенное внимание, возможно, ленивому и избалованному чаду обеспеченного папаши.

У многих родителей по мере успешного прогрессирования детей пробуждается чрезмерный интерес к их успешным выступлениям и победам. Часто это может приводить к весьма негативным последствиям. Родители начинают оказывать ненужное давление на юниоров перед соревнованиями и непосредственно в их ходе. В случае неудачного выступления или падения юниора такие родители могут быть крайне критичны. Как правило, это приводит к серьёзному конфликту между спортсменом и родителем. Спортсмен обычно готов воспринимать жёсткую, но заслуженную критику от тренера, однако даже небольшие критические замечания от родителей воспринимаются в штыки. Если тренеру не удастся вовремя пресечь эту порочную практику родителей, то результаты у юниора падают, и он или она уходит из спорта, потому что начинает чувствовать, что делает это не для себя, а для родителей.

В задачу тренера входит контроль ситуации. Лучше всего поговорить с такими родителями на самом начальном этапе. В ряде случаев при грамотном подходе тренеру удастся их убедить. С некоторыми взаимопонимания достичь не удастся, и тренер просто вынужден следить за со-

блюдением данными родителями оговоренных заранее правил спортшколы. При работе с родителями тренер должен чётко объяснять им их роль в процессе развития юниора как спортсмена. Она довольно проста. Всё, что должны делать родители, – всегда и при любых условиях оказывать полную безоговорочную поддержку спортсмену, независимо от его результатов. В нашем спорте, где победы и успехи случаются довольно редко, поддержка и понимание со стороны родителей могут играть решающую роль. Многим родителям это даётся не просто. Некоторые не могут расстаться со своими амбициями и несбывшимися спортивными мечтам. Мы, тренеры, должны по возможности стараться им в этом помочь.

Как и в работе со спортсменами, в работе с родителями тренер должен обращать внимание на групповую динамику. Родители, между которыми возникают и развиваются дружеские отношения, как правило, создают костяк, на который тренер при необходимости может опереться. Для этого на начальном этапе тренер должен приложить усилия к тому, чтобы родители были представлены другу и обменялись телефонами. В идеале между тренером и родителями должно развиваться партнерство, целью которого будет успех всей школы, а не каждого спортсмена отдельно. Безусловно, такое партнерство развивается не один день и требует от тренера определённых усилий и целенаправленной постоянной работы.

Ещё один важный момент, с которым сталкиваются тренеры юниоров во всем мире, это балансирование между тренировками, соревнованиями и школой. Здесь ситуация тоже существенно изменилась. Если родители прошлого поколения далеко не всегда заботились о пропусках занятий, то многие современные родители зачастую ставят школу во главу угла. Это легко понять, ведь сами они зарабатывают на жизнь своим образованием, а не спортом. Многие из них считают, что даже если их ребёнок и обладает определённым талантом, то это ещё не гарантия успеха в жизни, в то время как хорошее образование никогда не повредит. Тренер может разделять мнение родителей или придерживаться совершенно противоположного. Однако для успешной работы ему необходимо всеми силами показывать, что пропуски занятий его тоже волнуют. Тренер юниоров должен по возможности стараться подгонять поездки и сборы под школьные каникулы. Неплохо, если тренер периодически справляется об успеваемости спортсменов. Это даёт ему гораздо больший контроль в разговоре с родителями. Например, никакой родитель не устоит перед подобным предложением

тренера: «Я понимаю, что Диме нужно подтянуть химию, но ведь это его единственная тройка. По физике и математике у него пятерки. Сборы займут всего три недели, и он пропустит лишь шесть уроков химии. Я специально попрошу старших ребят позаниматься с ним в течение сборов. Пожалуйста, убедитесь в том, чтобы школа выдала ему домашние задания на три недели вперёд...» В большинстве случаев такой подход имеет успех даже с самыми «зацикленными» на школе родителями. Но на этом вопрос со школой ещё не решён. Тренер ловит Диму в раздевалке и уже прямым текстом говорит ему, что это будут его последние сборы, если он «заваляет» химию после поездки.

Многие тренеры на Западе обращают внимание на образование своих подопечных, и это со-

вершенно не мешает их успешной подготовке и выступлениям на соревнованиях. Например, больше половины членов мужской сборной Австрии имеют дипломы университетов по таким специальностям, как прикладная математика и экономика. Практически все свободно говорят на одном, а то и на двух иностранных языках. Сомневаюсь, что российские тренеры на данный момент могут похвастаться столь высокими академическими показателями.

В заключение этого раздела хочу ещё раз подчеркнуть, что всем без исключения тренерам юниоров необходимо обращать внимание на работу с родителями. Автор этих строк знает много примеров, когда работа с родителями играла решающую роль даже в карьере зрелых спортсменов, членов сборных команд.

## 1.9. Отношения с коллегами и подопечными

Горные лыжи – индивидуальный вид спорта, поэтому и работа тренера требует индивидуального подхода к каждому спортсмену. Это, в свою очередь, требует развития определённых личных отношений между спортсменом и тренером. Чем лучше эти отношения и выше уровень взаимопонимания, тем больше шансов на успех. Даже самый технически компетентный тренер, не имеющий личных качеств, позволяющих найти общий язык со спортсменами, вряд ли будет иметь успех. За годы работы автор видел немало примеров тому как среди тренеров юниоров, так и среди коллег, работающих на уровне сборных команд. Как же развивать личные отношения со спортсменами, сохраняя при этом необходимую профессиональную дистанцию?

Однозначный ответ дать сложно. Прежде всего я бы рекомендовал тренерам учиться наблюдать и слушать. Звучит очень просто, однако далеко не все владеют этими простыми навыками. Большинство тренеров слишком сфокусированы на том, чтобы спортсмены слушали их. Безусловно, тренеру или инструктору очень важно привлечь и удерживать внимание учеников, однако если это делается без обратной связи и тренер не стремится выслушать и понять спортсмена, то эффект от его или её работы будет не полным. Я далёк от абсолютно демократичного подхода к отношениям со спортсменами. Очень часто, выслушав спортсмена, опытный тренер

принимает решение абсолютно противоположное тому, на чём настаивал его или её подопечный. Тем не менее факт обмена мнениями очень важен даже на уровне младших юниоров. Тренеры, выбирающие только командно-приказной стиль работы обычно вызывают лишь чувство страха у своих подопечных. Тренеры, предпочитающие не только командовать, но и задавать вопросы и слушать, как правило, пользуются истинным уважением среди спортсменов. Хороший тренер, каким бы опытным и великим он ни был, должен в первую очередь заботиться о том, что наиболее оптимально для спортсмена, не думая о своих личных амбициях и оставлении за собой последнего слова. По-настоящему великие тренеры, работающие с наиболее выдающимися спортсменами, строят отношения так, что спортсменам кажется, что они сами руководят процессом подготовки и принимают важные решения. В действительности тренер просто исподволь подводит их к этому и на самом деле очень чётко контролирует весь процесс. Такой подход в основном нужен в работе с уже сложившимися звёздами спорта. При работе с юниорами он должен быть немного модифицирован в сторону более явного контроля со стороны тренера. Но и при работе с юниорами тренер должен стремиться создать ситуацию, при которой каждый без исключения спортсмен может без колебаний обращаться к нему