

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

или к ней по любому вопросу, даже не связанному напрямую с тренировками или соревнованиями. Юниор должен видеть в тренере не только наставника–блюстителя дисциплины и порядка, но и друга, стремящегося к достижению тех же целей, что и сам спортсмен. Если подобная ситуация создана, то и технические, и психологические, и дисциплинарные аспекты тренерской работы будут проходить значительно успешнее, чем в том случае, когда контакт и взаимопонимание не были налажены. Разумеется, взаимоотношения спортсмена и тренера – это процесс, который не стоит на месте. Поэтому тренер должен постоянно работать над развитием и улучшением личных отношений и взаимопонимания между ним и спортсменами.

Другим не менее важным слагаемым успешной работы тренера являются его взаимоотношения с коллегами. Многие из тренеров недооценивают важность этого аспекта тренерской деятельности. Конечно, многие тренеры согласятся с тем, что внутри команды, клуба или спортшколы между тренерами должны существовать если не дружеские, то доброжелательные профессиональные отношения. Из опыта общения с российскими коллегами я сделал вывод, что в ряде спортшкол по-прежнему имеют место отношения между тренерами, далёкие от идеала. В теории все понимают, что, работая по общей системе и постоянно обмениваясь мнениями и делаясь наработками, все – и спортсмены, и тренеры, и спортшкола в целом – достигнут значительно лучших результатов. Однако на практике в клубах и спортшколах по-прежнему присутствуют и мелкие интриги, и недоверие, и зависть, и личные амбиции. Многие тренеры привыкли годами работать в такой обстановке. Автор этих строк глубоко убеждён, что это крайне негативно сказывается на подготовке и результатах спортсменов. Я не полагаю наивно, что, прочитав этот раздел, тренеры побегут делиться своими секретами, вешками, мазями и другими «сугубо личными» элементами своей профессиональной деятельности. Тем не менее я очень надеюсь, что прочитав эту книгу, выходящую весьма небольшим тиражом, тренеры поделятся ею с коллегами в своей спортшколе или клубе независимо от существующих между ними отношений.

Я отдаю себе отчёт в том, что поменять сложившуюся динамику отношений между тренером очень непросто. Безусловно, это должно исходить от руководства, от директора или методиста спортшколы, или от старшего тренера. В этом плане нам есть чему поучиться у западных коллег. Проработав многие годы в Европе и Северной Америке, я могу с уверенностью сказать, что, несмотря на трения и интриги в наци-

ональных федерациях стран, в большинстве спортшкол-интернатов, клубов и сборных команд царит атмосфера сотрудничества, взаимопонимания и открытости. На мой взгляд, это объясняется иными условиями работы тренеров и отсутствием элемента соперничества между тренерами внутри спортшколы или клуба.

Немаловажным фактором является организационная структура спортшкол. Обычно в каждой группе есть старший тренер, который руководит несколькими тренерами. Естественно, у каждого из них есть свои обязанности и все вместе они работают над повышением уровня группы спортсменов в целом. В этой ситуации все тренеры подчиняются старшему тренеру, и реального соперничества между ними нет. Отсутствует дух соперничества и между группами, так как такое соперничество просто не имеет смысла. Спортсмены разбиты на группы по возрасту и уровню катания внутри возрастных групп, поэтому соревнования между группами совершенно разного уровня нет. Примерно с 14–15 лет юноши и девушки тренируются в разных группах. В крупных спортшколах обычно существует должность старшего женского и мужского тренера. Иногда над ними может стоять ещё и старший тренер всей спортшколы. При такой структуре каждый тренер чувствует себя частью единого целого, а не отдельной единицей, стремящейся всё время кому-то что-то доказать. Профессиональный уровень тренеров таких спортшкол, особенно европейских, достаточно высок. Зачастую им просто нечего доказывать ни себе, ни коллегам по работе. Эти тренеры – профессионалы, без амбиций и излишнего энтузиазма выполняющие свою работу. Думаю, что именно к такой организации и нужно стремиться руководству российских клубов и спортшкол.

Стоит заметить, что благодаря духу соперничества отношения между тренерами различных команд и спортшкол даже внутри небольшого региона могут быть весьма напряжёнными. Я хотел бы отдельно остановиться на отношениях между тренерами различных команд, клубов и спортшкол.

Очень многие тренеры не уделяют развитию этих отношений должного внимания. Между тем они играют не менее существенную роль, чем отношения тренеров внутри организаций. Для лучшего понимания необходимости контактов и построения определённых отношений между тренерами рассмотрим простой пример. Тренер **А** недавно начал работать со спортсменами уровня ФИС в подмосковной спортшколе. Он планирует повезти трёх спортсменов на этап Кубка страны в далёкий Саяногорск. Будучи грамотным тренером, **А** звонит в организационный комитет соревнований и пытается выяснить, нельзя ли ему приехать заранее и несколько дней по-

тренировать слалом-гигант со своими спортсменами. Там ему сухо отвечают, что таких желающих уже слишком много, а снега в этом году мало. Склоны отданы под тренировки сборной и местного клуба. Всем остальным придется разминаться на тренировочной трассе в день старта. Тренер **А** неожиданно вспоминает, что в Саяногорске работает **В**, с которым они когда-то вместе выступали. **А** звонит **В** и выясняет, что снега вполне достаточно и что гигант будут проводить с самого верха по крутяку, а слалом – с другой стороны, на пологом склоне. Оказывается, сборная придет под самый старт и место потренироваться для трёх человек, конечно, найдётся. Можно даже не везти свои вешки и свёрла. «Вооружённый» полученной информацией тренер **А** планирует подводящий сбор в Саяногорске. Он не только обеспечил условия для тренировок, но и заранее получил важную информацию о состоянии снега и склонов, на которых планируется проведение соревнований. Иногда эти сведения могут быть очень полезны. Например, **А** решает подготовиться к слалому дома на собственном пологом склоне. Длинного крутяка в Подмосковье нет, и **А** летит со спортсменами в Саяногорск, но лишь на четыре дня раньше вместо запланированных семи. Сэкономленные средства откладываются в бюджет летних тренировок.

В Саяногорске его спортсмены тренируются с местным клубом. Подводка к старту проходит хорошо, и спортсмены показывают неплохие для себя результаты. Помимо этого, в ходе тренировок **А** и **В** обменялись мнениями о современной технике гиганта. **В** показал, что они делают в этом направлении. **А** поделился парой новых упражнений в слаломе. Естественно, что перед Московским этапом Кубка **В** позвонит **А** и сценарий повторится. В ходе соревнований **А** разговорился с тренером **С** из Междуреченска. Тот никого не знал в Саяногорске и не смог как следует подвести своих ребят к старту. Тренер **С** жалуется на плохую организацию и на то, что не был выделен склон для тренировок командам, приехавшим раньше. **С** говорит, что у них в Междуреченске такого бы не было и место потренироваться нашлось бы для всех. Под это дело **А**, обменивается с **С** телефонами. Теперь у **А** будет возможность при необходимости потренироваться и в Междуреченске. У опытных тренеров такие связи есть по всему миру. Главный принцип весьма прост. Никогда не следует отказывать другим тренерам, желающим присоединиться к вам на несколько тренировок. Тогда со временем, где бы вы ни оказались, всегда найдётся тренер, который вам «должен» и условия для тренировок будут обеспечены. Казалось бы, весьма простой

принцип, однако ему следуют далеко не все коллеги, как в России, так и за рубежом.

Не менее важно работать с другими тренерами и при видеозаписи, особенно в скоростном спуске. Даже при наличии двух ассистентов с видеокамерами на трассе не удаётся отснять все ключевые участки для последующего разбора и корректировки траектории. В этом случае очень удобно договориться с тренерами другой команды о том, чтобы они сняли ваших спортсменов, например, на нижнем участке трассы, а вы снимаете их людей на верхней половине. Дальше нужно лишь отметить номера в стартовом протоколе, отснять и в гостинице обменяться записями. Автор этих строк неоднократно работал по такому принципу, сотрудничая и с итальянцами, и с канадцами, и с французами, и с австрийцами. Несмотря на жесточайшую конкуренцию, тренеры, как правило, готовы сотрудничать, когда интерес обоюден. Несомненно, такое сотрудничество особенно полезно спортсменам из более слабых команд. Они могут сравнить свою траекторию и технику, например, с австрийцами. Австрийцы же более склонны работать с теми, кто им не составляет прямой конкуренции. В результате подобное сотрудничество ведёт к поднятию уровня более слабых спортсменов. Для этой цели очень полезно бывает потренироваться с более сильными соперниками и с разрешения тренера заснять их тренировку на видео. И это тоже требует личных отношений между тренерами. Чиновники из федераций все эти вопросы за тренера никогда не решат. Полагаю, что именно в этом направлении следует налаживать отношения российским тренерам, работающим на международном уровне. Конечно, для этого нужно иногда переступить через себя, отказываясь от личных амбиций в пользу дела. Необходимо и знание как минимум одного из европейских языков. Обычно английского или немецкого бывает достаточно. Конечно, чем больше языков знает тренер, тем выше его шансы наладить рабочие отношения с коллегами из других стран. Большинство из старших тренеров любой европейской сборной владеет тремя или четырьмя языками на приличном уровне. Думаю, что российским коллегам имеет смысл «подтянуться» и в этой области.

В заключение хочу ещё раз отметить важность налаживания отношений как с тренерами внутри спортшколы или клуба, так и с тренерами из других организаций.

Если изменение отношений внутри спортшколы может потребовать серьёзных усилий со стороны руководства, то налаживание отношений с коллегами из других клубов, команд или школ целиком и полностью в руках каждого тренера.