Тільки фізично і психічно здорова людина може найбільш ефективно реалізувати закладені в ній природою потенційні можливості, без будь-яких обмежень відчувати себе активним та повноцінним членом суспільства.

Подальші дослідження передбачають вивчення впливу фізичного навантаження на емоційний стан студентів у процесі занять фізичною культурою і спортом у закладах вищої освіти.

Літератара

1. Брехман И.И. Введение в валеологию – науку о здоровье / И.И. Брехман. – Л. : Наука, 1987. – 125 с.

2. Врублевский В.П. Комплексность использования физических нагрузок, как средство укрепления здоровья / В.П. Врублевский // Тезисы доклада Международной научной конференции. – Минск, 1994. − С.21 − 24.

3. Денисовець Т.М. Виховання здорового способу життя студентів як актуальне завдання вищого навчального закладу / Т.М. Денисовець // Наукова скарбниця Донеччини: Науково-методичний журнал. – Донецьк, 2011. – Вип. 2(9). – С. 32 – 36.

4. Денисовець Т.М Проблеми здоров'язбереження в практиці навчально-виховного процесу вищої школи / Т.М. Денисовець // Витоки педагогічної майстерності. Зб. наук. праць Полтавського державного педагогічного університету імені В.Г. Короленка. – Полтава, 2012. – Вип. 10.– С. 81 – 85.

5. Литвиненко О.М. Формування здорового способу життя в студентської молоді / О.М. Литвиненко // Педагогіка. Наукові праці. – 2013. – Вип. 146, Т. 158. – С. 42 – 46.

6. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/images/files/news/ 12/05/4455.pdf.

7. Петрик О.І. Медико-біологічні та психолого-педагогічні основи здорового способу життя / О.І. Петрик. – Львів : Світ, 1993. – 120 с.

8. Чумаков Б.Н. Валеология / Б.Н. Чумаков. – М. : Педагогическое общество России, 1999. – 240 с.

References

1. Brekhman, I.I. (1987). Introduction to valueology – the science of health. – L. : Science. (in Russian).

2. Vrublevsky, V.P. (1994). The complexity of the use of physical activity as a means of promoting health. Abstracts of the report of the International Scientific Conference. Minsk, 1994. PP. 21 – 24. (in Russian).

3. Denysovets, T.M. (2011). Education of healthy students' life style as a topical task of higher education institution. Donetsk Treasury Scientific Treasury: Scientific and Methodical Journal, Vol. 2 (9), 32 – 36. (in Ukrainian).

4. Denysovets, T.M. (2012). Problems of health saving in the practice of educational process of high school. The origins of pedagogical skill. Coll. of sciences. works of the Poltava State Pedagogical University named after V.G. Korolenko, Vol. 10, 81 – 85. (in Ukrainian).

5. Litvinenko, O.M. (2013). Formation of healthy life style in student youth. Pedagogy. Scientific works, Vol. 146, 42 – 46. (in Ukrainian).

6. National Strategy for the Development of Education in Ukraine for 2012 – 2021 [Electronic resource]: http://www.mon.gov.ua/images/files/news/ 12/05 / 4455.pdf. (in Ukrainian).

7. Petrick, O.I. (1993). Biomedical and psycho-pedagogical foundations of a healthy life style. Lviv : World. (in Ukrainian).

8. Chumakov, B.N. (1999). Valueology. Moscow: Russian Pedagogical society. (in Russian).

DOI 10.31392/NPU-nc.series15.2020.2(122).11
УДК 796.011.1-057.875

Єременко Н. П. (Спичак)
кандидат наук фізичного виховання,
доцент кафедри здоров'я фітнесу та рекреації
Національний університет фізичного виховання та спорту України, м. Київ
Ковальова Н. В.
кандидат наук фізичного виховання,
доцент кафедри здоров'я фітнесу та рекреації
Національний університет фізичного виховання та спорту України, м. Київ
Ковальов В.О.
викладач кафедри спортивних ігор
Національний університет фізичного виховання та спорту України, м. Київ

ПІДХОДИ ФІТНЕС-ТРЕНЕРА ДО ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ КЛІЄНТІВ

Система фітнесу - це сукупність цілей, завдань, принципів, а також інноваційних засобів, методів і форм організації добровільних систематичних занять фізичними вправами і керування цим процесом, спрямованих на підтримку і підвищення рівня фізичної дієздатності і здоров'я різних груп населення, що забезпечує прилучення до здорового способу життя, формування фізичної культури особистості для успішного виконання соціальних і професійних обов'язків у суспільстві.

Дедалі актуальнішим стає питання підготовки кваліфікованих кадрів, які володіють необхідними знаннями й уміннями щодо залучення громадян до активних занять фізичною культурою з метою зміцнення та збереження здоров'я і продовження активного довголіття.

Було проведено проведено анкетування персональних тренерів (20 осіб), які працюють у системі оздоровчого фітнесу мережі спортивних клубів «Sportlife» м. Києва, с метою виявлення підходів фітнес-тренера до мотивації та залучення клієнтів до персональних тренувань.

Ключові слова: *фітнес, фітнес-тренер, мотивація, рухова активність, здоров'я.*

Еременко Н. П. (Спичак), Ковалева Н. В. Ковалев В. О. **Подходы фитнес-тренера к формированию мотивации клиентов.** *Система фитнеса - это совокупность целей, задач, принципов, а также инновационных средств, методов и форм организации добровольных систематических занятий физическими упражнениями и управления этим процессом, направленных на поддержание и повышение уровня физической дееспособности и здоровья различных групп населения, обеспечивает приобщение к здорового образа жизни, формирование физической культуры личности для успешного выполнения социальных и профессиональных обязанностей в обществе.*

Все более актуальным становится вопрос подготовки квалифицированных кадров, обладающих необходимыми знаниями и умениями по привлечению граждан к активным занятиям физической культурой с целью укрепления и сохранения здоровья и продления активного долголетия.

Было проведено проведено анкетирование персональных тренеров (20 человек), которые работают в системе оздоровительного фитнеса сети спортивных клубов «Sportlife» г.. Киева, с целью выявления подходов фитнес-тренера к мотивации и привлечения клиентов к персональным тренировкам.

Ключевые слова: *фитнес, фитнес-тренер, мотивация, двигательная активность, здоровье.*

Ieremenko N. P. (Spichak), Kovaleva N. V., Kovalev V. A. **Approaches of fitness trainer to forming customers motivation.** *The fitness system is a set of goals, objectives, principles, as well as innovative means, methods and forms of organizing voluntary systematic physical exercises and managing this process, aimed at maintaining and increasing the level of physical capacity and health of various population groups, provides familiarization with a healthy lifestyle, the formation of a physical culture of the individual for the successful implementation of social and professional responsibilities in society*

Motivation is one of the most important components in fitness classes. This is a psychological factor that forces and guides us during training. The lack of motivation on any given day will be felt by every athlete. Sometimes we don't feel like going to the gym or jogging, or we feel too tired to work anything. Our body gives slack and if we do not do something about it, we will have to forget about success.

The issue of training qualified personnel with the necessary knowledge and skills to attract citizens to active physical education in order to strengthen and maintain health and prolong active longevity is becoming increasingly relevant.

A survey was conducted of personal trainers (20 people) who work in the fitness system of the network of sport clubs "Sportlife" in Kiev, in order to identify the approaches of the fitness trainer to motivate and attract clients to personal training.

The widespread availability of fitness has become a reflection of how the needs for physical activity of a representative of modern society, his desire for health and well-being, and the demands of society on the level of development of the physical and psychological qualities of a person have changed. At this stage of development, fitness is increasingly being introduced both into physical culture and health practice working with the population, and into the process of professional training of specialists in various educational institutions of the country.

Keywords: *fitness, fitness trainer, motivation, physical activity, health.*

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток фітнес-індустрії характеризується наявністю і значним збільшенням кількості фітнес-клубів, розробкою фітнес-технологій і програм з організації сімейного дозвілля, адаптацією програм занять до конкретних груп населення, зближенням діяльності фітнес-клубів, медичних та соціально-психологічних установ, а найголовніше залученням широкого кола споживачів фітнес-послуг, що дужа залежить від стилю життя молоді та дорослого населення.

Для одних фітнес – це активний і здоровий спосіб життя, для інших – готовність стійко приймати життєві випробування, залишаючись у хорошому настрої та врівноваженому емоційному стані, а для третіх – підтягнута фігура. Фітнесом займаються тисячі людей, про це говорять, пишуть, сперечаються, але навряд чи можна проігнорувати і недооцінити ту колосальну роль, яку відіграє фітнес у сучасному суспільстві.

Поширення фітнесу стало відображенням того, як змінилися потреби в руховій активності в сучасному світі людини, прагнення до здоров'я і благополуччя, та вимог суспільства до рівня розвитку фізичних і психологічних якостей людини. На даному етапі розвитку фітнес все активніше впроваджується як у фізкультурно-оздоровчу практику роботи з населенням, так і в процес професійної підготовки фахівців в різних навчальних закладах країни.

Мотивація – одна з найважливіших складових при заняттях фітнесом. Це психологічний фактор, який примушує та керує нами під час тренувань. Відсутність мотивації в той чи інший день відчує кожен. Іноді нам не хочеться йти на тренування, чи ми відчуваємо себе занадто втомленими, щоб роботи що-небудь. Наш організм дає слабину і якщо ми щось з цим не зробимо, про успіх доведеться забути.

Самомотивування – ключовий фактор у досягненні мети. Без залізної сили волі, стійкого характеру ми не зможемо досягти висот у спорті та фітнесі. Отримати бажаний результат дозволяє повна самовіддача, вихід з власної зони комфорту.

Аналіз літературних джерел. Фітнес посідає четверте місце у світі за темпами розвитку серед інших видів діяльності. У 2015 р. – 64,5 % населення світу за останні п'ять років брало участь, як мінімум, в одному з видів фітнесу[3,4,7,8].

Сучасний арсенал рекреаційних занять постійно збагачується різними елементами рухової активності з використанням інноваційних технологій. Більша частина досліджень, проведених у різних країнах світу в сфері фізичної рекреації й оздоровчого фітнесу, їх широке впровадження у практику в ряді європейських країн позитивно вплинула на зменшення процесів старіння й збільшення тривалості життя, поліпшення зовнішнього вигляду людей, підвищення опірності до шкідливих факторів навколишнього середовища, організації здорового дозвілля та профілактики шкідливих звичок [1,2,5, 6,14].

Розвиток сфери фітнесу значною мірою визначається діяльністю висококваліфікованих фахівців, які володіють достатнім обсягом знань у сфері педагогіки, психології, фізіології, економіки, медицини, теорії і методики оздоровчої фізичної культури та широким арсеналом організаторських і управлінських навичок проведення фізкультурно-оздоровчої роботи з різним контингентом населення [3,5,10,12,13].

У високорозвинених країнах (США, Велика Британія, Канада та ін.) створено досить гармонійну систему підготовки й сертифікації фізкультурних кадрів, яка тісно пов'язана з технологією фізкультурно-оздоровчої роботи. Ця технологія чітко конкретизована за видами діяльності (організаторська, управлінська, консультативно-методична, викладацька) і відповідає змісту професії того чи іншого фахівця, відповідального до здійснення конкретних функцій. Поява нових професій (персональний фітнес-тренер, фітнес-інструктор з роботи з вагітними тощо) обумовлена диференціацією функціональних обов'язків фахівців. У нашій країні подібна диференціація функціональних обов'язків тільки розвивається [1,2,5,9,11].

Сучасна практика такої діяльності в Україні ставить нові завдання й обов'язки перед відповідними фахівцями з фітнесу, а здатність виконувати таку роботу жадає від осіб певної кваліфікації [1,2].

Дослідження виконано відповідно до Плану наукової роботи НУФВСУ на 2016–2020 рр. згідно з темою кафедри здоров'я, фітнесу та рекреації «Теоретико-методологічні засади оздоровчо-рекреаційної рухової активності різних груп населення» (номер держреєстрації 0116U001630).

Мета статі (постановка завдань).

Мета: дослідити підходи фітнес-тренера до формування мотивації клієнтів.

Задачі роботи:

1. Узагальнити дані літератури щодо підходів фітнес-тренера під час формування мотивації у клієнтів.
2. Проаналізувати основні мотиви клієнтів до занять у фітнес – клубі.

Для здійснення поставленої мети використалися наступні методи: аналіз літературних джерел; соціологічне дослідження: анкетування; педагогічне спостереження; методи математичної статистики.

Організація досліджень. Було проведено анкетування персональних тренерів (20 чоловік), які працюють у системі оздоровчого фітнесу у мережі спортивних клубів «Sportlife» м. Києва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема професіоналізму персональних фітнес-тренерів надзвичайно актуальна. Активно зростаючий попит на послуги персональних тренувань змушує задовольняти цю послугу на високому професійному рівні.

Говорячи про успіх у професійній діяльності персонального фітнес-тренера, варто відзначити професійні знання (анатомії, фізіології, теорії та методики тренувань) це є визначальною умовою в досягненні успіху. Частка професійних знань, як складова частина успіху, не перевищує 35%; 65% складаються з особистісних якостей і залежать від позитивного впливу, що виходить від людини.

Це особливо актуально для діяльності в такому виді сфери послуг, як персональний фітнес-тренінг. Відносини, що складаються між персональним тренером і його клієнтом, ті самі, що відносини між учителем і учнем. Вони відрізняються від звичайних відносин між людьми, де кожний прагне виразити себе, обмінюючись своїми знаннями і інформацією. У відносинах тренер - клієнт одна зі сторін зосереджується на допомозі іншій стороні. Саме в цьому випадку повинні повною мірою виявляться ті особистісні якості тренера, які забезпечать в остаточному підсумку успіх його професійної діяльності.

Для дослідження особливостей професійної діяльності персонального фітнес-тренера нами було проведено анкетування персональних тренерів. Серед опитаних, 100% респондентів були фітнес-тренерами мережі спортивних клубів «Sportlife». Стаж роботи у якості фітнес-тренера коливався від 2-х до 10 років.

Під час анкетування виявили що залучення до занять нових клієнтів у фітнес-тренерів відбувається за допомогою:

- рекламна інформація в ЗМІ – 50%;
- оголошення на вулиці – 90%;
- контакт з батьками (якщо учасники діти) – 30%;
- особисті усні звернення до ймовірних учасників – 90%;
- залучення нових учасників за допомогою тих, які займаються –50%;
- бесіди з тими, хто прийшов "довідатись" – 100%.

На питання «Як Ви мотивуєте нових клієнтів до занять?» відповіді розподілилися так**:** можливість поліпшити стан здоров'я – 35%; без фізкультурних занять не можливий здоровий спосіб життя – 90%; можна поліпшити фігуру, поставу, зовнішність – 100%; країна потребує здорових, сильних громадян – 20%; спортивні досягнення важливі для особистого життєвого успіху – 50% (рис.3.1).

Рис.3.1. Мотиви нових клієнтів до занять фітнесом

Необхідність продовження підтримки та мотивації зі сторони тренера учасників занять до їх систематичного відвідування фітнес-тренери ставляться (рис.3.2): підтримую необхідність такої діяльності – 60%; мотивація скоріше потрібна, чим ні – 20%; мотивацію формувати не потрібно –10%; важко відповісти – 10%.

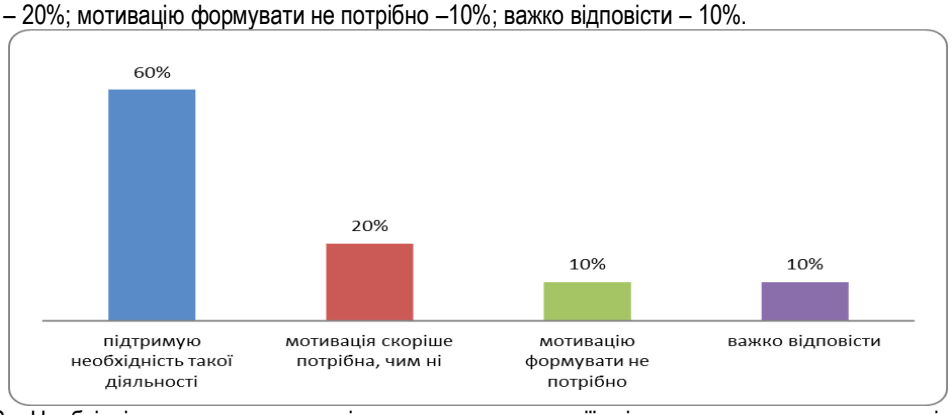

Рис.3.2. Необхідність продовження підтримки та мотивації зі сторони тренера учасників занять до їх систематичного відвідування

Серед аргументів, що використовують фітнес-тренери, формуючи мотивацію до занять, можна виділити такі:

- пояснюю позитивний вплив на стан здоров'я – 85%;
- навожу приклади тих, які систематично займаються –100%;
- інформую про наявність успіхів інших – 30%;

інформую про можливості майбутніх досягнень – 100% (рис.3.3). Як указують фітнес-тренери, плинність контингенту після місяця занять є такою, що через місяць перестали відвідувати заняття – 35%; займаються – 65%. З огляду на те, що більшість контингенту залишається займатися фітнесом, це можна інтерпретувати як професійний підхід до організації своєї діяльності персонального фітнес-тренера.

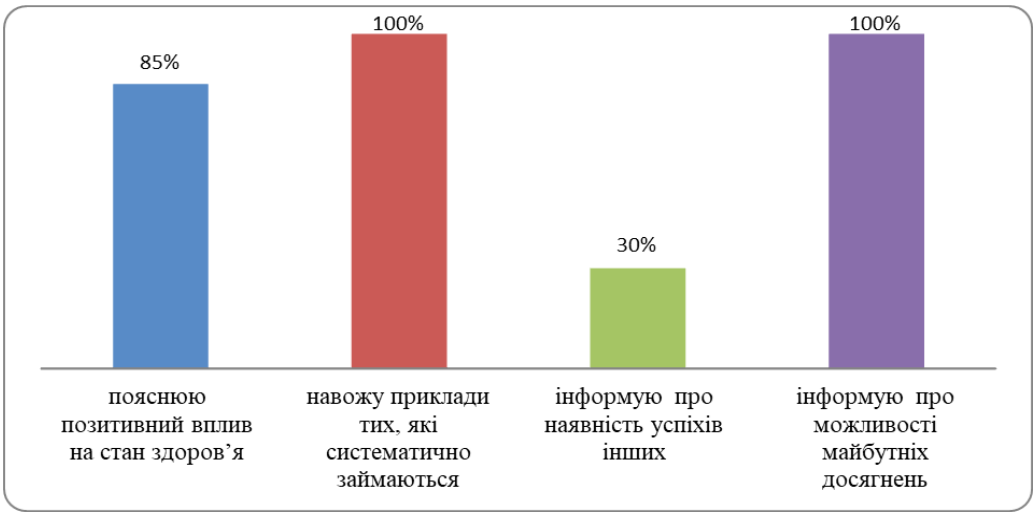

Рис. 3.3. Аргументи, що використовують фітнес-тренери, формуючи мотивацію до занять у клієнтів

Серед причин припинення фізкультурних занять клієнтами, опитані виділили наступні:

- зависока ціна абонемента – 30%;
- погані умови занять –10%;

- відсутність очікуваного оздоровчого ефекту – 25%;
- неадекватне фізичне навантаження – 25%;
- вина тренера –10%.

Серед побажань для поліпшення роботи клубу були наступні: деякі вважають, що ціна на абонемент є декілька завищеною, інші хотіли б збільшити матеріально-технічну базу клубу, треті – збільшити рекламну діяльність клубу.

Для збереження мотивів у людей які замаються фітнесом, тренер повинен придержуватися наступних правил:

- максимально врахувати інтереси і запиті клієнта;
- відсутність максимальних фізичних навантажень, які призводять до втрати інтересу до занять;
- індивідуалізація фізичних навантажень, заснована на діагностиці рівня фізичного стану, тих, хто займається;
- забезпечення комфортності умов занять і відновлення;
- максимальна взаємодія фізичних вправ із факторами здорового способу життя (харчування, загартовування, психорегуляція);
- оздоровча і профілактична спрямованість занять;
- широке впровадження передових технологій і комп'ютеризація.

Успіх у професійній діяльності персонального тренера буде залежати від того, наскільки ефективно йому вдасться вирішити наступні завдання:

1. Почати працювати з новим персональним клієнтом;
2. Утримати старих персональних клієнтів;
3. Забезпечити правильні взаємини з іншими співробітниками фітнес-клубу, як колегами, так і з керівництвом.

Перш ніж починати працювати з новим клієнтом, його треба знайти. Це можуть бути, клієнти, що прийшли на своє перше заняття у той час, коли ви виконували обов'язки чергового інструктора та ті члени клубу які відвідують ваш фітнес-центр якийсь час, але, у силу різноманітних причин, дотепер не скористалися послугами персонального тренінгу.

Члени клубу з першої категорії складуть більшу частину клієнтської бази. Після, і під час проведення первинного інструктажу представляться найбільш сприятливі умови для пропозиції й продажу послуг персональних тренувань. Однак не слід зневажати й клієнтами із другої категорії. Причини того, що людина займається в клубі самостійно, не прибігаючи до послуг персонального тренера, можуть бути найрізноманітніші. Наприклад, він може просто не знати про їхнє існування або припускати, що таких же результатів він доможеться самостійно без додаткових матеріальних витрат. У кожному разі, спостерігаючи ефективну роботу персональних тренерів клубу зі своїми клієнтами, він може, поступово "дозрівати" до рішення скористатися цією послугою й пропозиція може стати тією останньою краплею, що спонукає його це зробити.

Наявність більшої кількості проведених персональних тренувань на місяць часто не є визначальним чинником в оцінці ефективності роботи персонального тренера. Справді, маючи харизму, привабливу зовнішність, комунікативність, такий тренер може показувати рекорди в кількості проведених персональних занять. Однак якщо проаналізувати роботу, виявиться, що тренер в основному працює з новими клієнтами, активно залучаючи їх до цієї послуги. Таку роботу не можна назвати ефективної, тому що, швидше за все клієнти, позаймавшись у нього якийсь час, по тим або іншим причинах припиняють користуватися цією послугою. Можна чекати, що й надалі такі члени клубу втримаються від послуг персонального тренування, навіть із іншими тренерами а то й взагалі припинять заняття, покинувши клуб. І навпаки, досить ефективною можна вважати роботу тренера, що тривалий час має постійних клієнтів.

Висновки. Таким чином, залучення до занять нових клієнтів у більшості фітнес-тренерів відбувається за допомогою: бесіди з тими, хто прийшов "довідатись"; рекламної інформації в ЗМІ; оголошень на вулиці; особисті усні звернення до ймовірних учасників; залучення нових учасників за допомогою тих, хто вже займається. Опитані мотивують нових клієнтів до занять так**:** можливістю поліпшити стан здоров'я; без фізкультурних занять не можливий здоровий спосіб життя; можна поліпшити фігуру, поставу, зовнішність; спортивні досягнення важливі для особистого життєвого успіху.

До необхідності продовження та підтримки мотивації учасників занять до їх систематичного відвідування більшість фітнес-тренерів підтримують необхідність такої діяльності.

Серед аргументів, що використовують фітнес-тренери, формуючи мотивацію до занять, можна виділити такі: пояснюють позитивний вплив на стан здоров'я; наводять приклади тих, які систематично займаються; інформують про наявність успіхів інших; інформують про можливості майбутніх досягнень. Як вказують фітнес-тренери, після місяця занять більшість клієнтів залишаються займатися. З огляду на те, що більшість контингенту залишається займатися, це можна інтерпретувати як професійний підхід до організації своєї діяльності персонального фітнес-тренера. Серед причин припинення фізкультурних занять клієнтами, опитані виділили наступні: за висока ціна абонемента; відсутність очікуваного оздоровчого ефекту; неадекватне фізичне навантаження; погані умови занять; винен тренер. Серед побажань для поліпшення роботи клубу у опитаних були наступні: деякі вважають, що ціна на абонементи є декілька завищеною, інші хотіли б збільшити матеріально-технічну базу клубу, треті – збільшити рекламну діяльність клубу.

Перспективи подальших досліджень. Досліджувати мотиви до занять оздоровчим фітнесом, вивчати напрямки фітнесу які цікаві населенню, для залучення більшої кількості людей до занять, удосконалювати програми тренувань, як групових так і персональних.

Література

1. Андрєєва О. Аналіз мотиваційних теорій у сфері оздоровчої фізичної культури та рекреації / О. Андреева // Теорія і методика фіз. виховання і спорту. - 2004. - № 2. - С. 81-84.

2. Благій О. Тенденції розвитку групових фітнес-програм / О. Благій, Н.Лисакова // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2013. – №. 2. – С. 54-58.

3. Булатова М. Фитнес и двигательная активность: проблемы и пути решения[Текст] / М. Булатова // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2007. - № 1. -. С. 3-7.

4. Василенко М. М. Історичні передумови формування системи професійної підготовки майбутніх фітнес-тренерів у закладах вищої освіти / М. М. Василенко, М. В. Дутчак // Науковий часопис імені М. П. Драгоманова: Вип. 3К(97). – Київ: 2018. – С. 103-107. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1891

5. Дутчак М. В. Теоретичне обґрунтування кваліфікаційної характеристики фітнес-тренера / М. В. Дутчак, М. М. Василенко // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. - 2013. - № 2. - С. 17-21. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/488

6. Єременко Н. П. Ставлення до здоров'я - як один з вагомих факторів здорового способу життя / Н. П. Єременко // Актуальні проблеми фізичного виховання, реабілітації, спорту і туризму: збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. – Запоріжжя, 2011. — С. 196-197. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/2302

7. Єременко Н. Сучасні підходи до формування культури здоров'я студентів в процесі фізичного виховання / Н. Єременко, Н. Ковальова, С. Бобренко // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: зб. наук. праць. – Вип. 7(26). – Вінниця: ТОВ «Планер», 2019. – С. 57-63. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1766

8. Иванченко Л.Я. Программирование знаний оздоровительным фитнесом / Л.Я. Иванченко, А.Л. Благий, Ю.А. Усачов. - К. Науковий світ, 2008. – 197 с.

9. Імас Є. и др. Формування мотивації осіб зрілого віку до занять оздоровчо-рекреаційною руховою активністю // Імас Євгеній, Олена Андрєєва, Ірина Кенсицька, Інна Хрипко / . – 2019. С. 64-73. http://93.183.203.244:80/xmlui/handle/123456789/4494

10. Круцевич Т. Характеристика складових теорії фізичної рекреації / Т. Круцевич, О. Андреева, О. Благій, Л. Погасій // Фізичне виховання, спорт і туристсько-краєзнавча робота в закладах освіти: зб. наук. праць. – Переяслав-Хмельницький, 2017. – С. 313-320. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1444

11. Круцевич Т.Ю. Формування мотивації осіб зрілого віку до рекреаційної діяльності / Т.Ю. Круцевич, В.І. Воронова, О.Л. Благій, О.В. Андрєєва // Гуманітарний вісник імені Григорія Сковороди". Переяслав- Хмельницький: ФОП Р.Ю. Кузмичова, - 2011. С. 335–339.

12. Сущенко Л. П. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту у вищих навчальних закладах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора пед. наук / Л. П. Сущенко. – К., 2003. – 20 с.

13. Эдвард Т.Хоули. Руководство инструктора оздоровительным фитнесом / Эдвард Т.Хоули, Б.Дон Френкс. - К.: Олимпийская Литература, 2004. – 375 с.

14. Chernozub, A. Peculiarities of Correcting Load Parameters in Power Training of Mixed Martial Arts Athletes / A. Chernozub, S. Danylchenko, Y. Imas, M. Kochina, N. Ieremenko, G. Korobeynikov, L. Korobeynikova, V. Potop, W. J. Cynarski, A. Gorashchenco // Journal of Physical education and sport. – 2019. – Vol. 19. – P. 481-488. http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1784

References

1. Andreeva O. (2004), Analysis of motivational theories in the sphere of health physical culture and recreation / O. Andreeva // Theory and methodology of Phys. education and sports. - № 2. - Pp. 81-84 (in Ukr.)

2. Blagiy O. (2013), Trends in developing group fitness programs / O. Blagiy, N. Lisakova // Theory and methodology of physical welfare and sports. - No. 2. - Pp. 54-58 (in Ukr.)

3. Bulatova M. (2007), Fitness and motor activity: problems and solutions [Text] / M. Bulatova // Theory and methodology of physical education and sport. - № 1. -. Pp. 3-7 (in Russ.)

4. Vasilenko, M.M. (2018), Historical prerequisites for the formation of the system of professional training of future fitness trainers in institutions of higher education / MM Vasilenko, MV Dutchak // Scientific journal of MP Dragomanov National Pedagogical University: collection of scientific wash. No. 3K (97). - Kiev. - P. 103-107. (in Ukr.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1891

5. Dutchak M.V. (2013), Theoretical substantiation of the qualification characteristics of fitness trainer / M.V. Dutchak, M.M. Vasilenko // Pedagogy, psychology and medical and biological problems of physical education and sports. - № 2. - Pp. 17-21. (in Ukr.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/488

6. Ieremenko, N.P. (2011), Attitude to health - as one of the important factors of a healthy lifestyle / NP Eremekno // Actual problems of physical education, rehabilitation, sports and tourism: a collection of abstracts of the II International scientific-practical conference . - Zaporizhzhia, 2011. — P. 196-197. (in Ukr.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/2302

7. Ieremenko, N. (2019), Modern approaches to the formation of students' health culture in the process of physical education / N. Ieremenko, N. Kovaleva, S. Bobrenko // Physical Culture, Sports and Health of the Nation: Coll. of sciences. wash. - No. 7 (26). - Vinnytsia: Planer LLC. - P. 57-63. (in Ukr.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1766

8. Ivanchenko L.Ya. (2008), Programming Knowledge by Health Fitness / L.Y. Ivanchenko, A.L. Blagiy, Y.A. Usachev. - K. Scientific World, - 197 p. (in Russ.)

9. Imas Є. et al. (2019), Formation of motivation for a mature adult to take up health-improving recreational activities // Imas Evgeniy, Olena Andreeva, Irina Kensitska, Inna Khripko /. - Pp. 64-73 (in Ukr.)

10. Krutsevich T. (2017), Characteristics of the components of the theory of physical recreation / T. Krutsevich, O. Andreeva, O. Blagiy, L. Poghasii // Physical education, sports and tourist-local lore in educational institutions: Coll. of sciences. wash. - Pereyaslav-Khmelnitsky/ - P. 313-320. (in Ukr.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1444

11. Krutsevych T.Yu., (2011). Formation of motivation of persons of mature age for recreational activity / T.Yu. Krutsevych, V.I. Voronova, O.L. Blahii, O.V. Andreeva // Humanitarian Bulletin "Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda". Pereyaslav- Khmelnytsky: P.H. of R.Yu. Kuzmichova,. Pp. 335-339 (in Ukr.)

12. Sushchenko L.P. (2003), Theoretical and methodological principles of professional training of future specialists in physical education and sports in higher educational establishments: author. diss. for the sciences. degree of doctor of ped. Sciences / L.P. Sushchenko. - K., - 20 p. (in Ukr.)

13. Edward T. Howley. (2004), Instructor's Guide to Wellness Fitness / Edward T. Howley, B. Don Franks. - K .: Olympic Literature, - 375 p. (in Russ.)

14. Chernozub A. (2019), Peculiarities of Correcting Load Parameters in Power Training of Mixed Martial Arts Athletes / A. Chernozub, S. Danylchenko, Y. Imas, M. Kochina, N. Ieremenko, G. Korobeynikov, L. Korobeynikova, V. Potop, W. J. Cynarski, A. Gorashchenco // Journal of Physical education and sport. – Vol. 19. – Pp. 481-488. (in En.) http://reposit.uni-sport.edu.ua/handle/787878787/1784

DOI 10.31392/NPU-nc.series15.2020.2(122).12

Єфременко В.М.
старший викладач кафедри фізичного виховання
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут» імені І. І. Сікорского

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОСНОВ ТЕХНІКИ ГРИ В БАСКЕТБОЛ НА ЕТАПІ ПОЧАТКОВОЇ ПІДГОТОВКИ

У статті розглянуто і проаналізовано особливості формування основ техніки гри в баскетболі на етапі початкової підготовки. Охарактеризовано основні тенденції розвитку баскетболу. Визначено, що баскетбол є одним з основних засобів розвитку у студентів основних рухових якостей, сприяє покращенню антропометричних показників, підвищенню працездатності в широкому віковому діапазоні.

Ключові слова: *баскетбол, етап початкової підготовки, студенти, фізичні якості.*

Ефременко В. Н. Особенности формирования основ техники игры в баскетбол на этапе начальной подготовки. *В статье рассмотрены и проанализированы особенности формирования основ техники игры в баскетболе на этапе начальной подготовки. Охарактеризованы основные тенденции развития баскетбола. Определено, что баскетбол является одним из основных средств развития у студентов основных двигательных качеств, способствует улучшению антропометрических показателей, повышению работоспособности в широком возрастном диапазоне.*

Ключевые слова: *баскетбол, этап начальной подготовки, студенты, физические качества.*

Efremenko V. Eatures of formation of basics of basketball game technique at the stage of the initial preparation. *In the article the peculiarities of forming the basics of basketball technique at the stage of initial preparation are considered and analyzed. The basic trends of basketball development are described. It is determined that basketball is one of the main means of development in students of the basic motor qualities, contributes to the improvement of anthropometric indicators, increase of efficiency in a wide age range.*

It is during the game that students always have the opportunity to test their strength and make sure the actions are successful. A variety of ball actions are used to teach the game of basketball, which provides the necessary physical exertion on all muscle groups. While learning the technique of basketball, it is necessary to take into account the motor and mental characteristics of first-year students. Active attendance at physical education classes promotes tempering, nurtures agility, clarity and speed of reaction, increases activity, and so on. Full physical development of students is possible only with the integrated use of physical education: natural factors, hygiene measures and exercise. Basketball is one of the main means of development for students of basic motor skills and intellectual abilities, contributes to the improvement of anthropometric indicators, increase efficiency in a wide age range.

Keywords: *basketball, stage of initial preparation, students, physical qualities.*

Постановка проблеми. За тривалу історію розвитку баскетболу в Україні склалася певна система підготовки гравців високого класу, що дозволило досягти успіхів на міжнародній арені. Ефективність функціонування цієї системи визначається дією багатьох факторів, серед яких найважливішу роль відіграє побудова і зміст навчально-тренувального процесу на етапі початкової підготовки гравців, де закладається фундамент школи баскетболу.

Аналіз літературних джерел. У спортивній науково-методичній літературі докладно представлені умови, засоби і методи навчання баскетболістів-початківців. Велика увага приділяється класифікації навчального матеріалу з основних розділів підготовки юних баскетболістів і видам забезпечення навчально-тренувального процесу [7]. Цікавими є дослідження М. Безмилова [4], який проаналізував систему підготовки спортивного резерву та відбору баскетболістів у різних країнах