

## 1. KADEME ANTRENÖR KURSU

### SPOR PSİKOLOJİSİ (Sporcu İle İletişim)

**Doç. Dr. İhsan SARI**

Sakarya Üniversitesi  
Spor Bilimleri Fakültesi

# Spor Psikolojisi Nedir?

- En basit şekli ile spor ve egzersiz psikolojisi spor ve egzersiz yapan insanları ve davranışlarının bilimsel olarak incelenmesidir (Weinberg ve Gould, 1995).

Spor ve egzersiz psikolojisi çalışmalarının iki amacı:

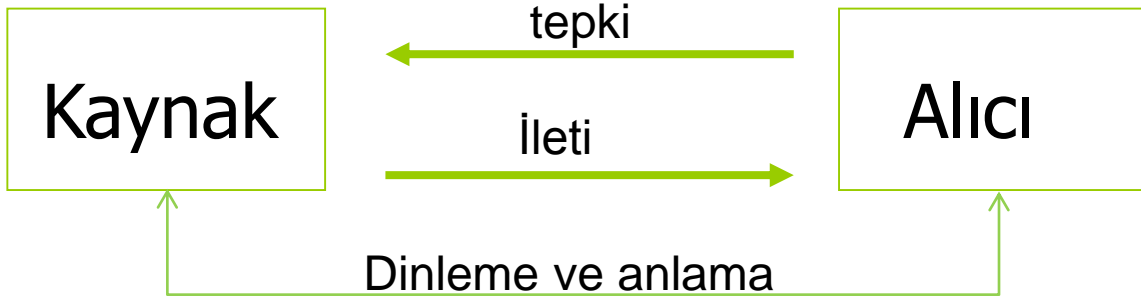
- Psikolojik etkenlerin fiziksel performansa etkisi
- Spor ve egzersiz aktivitelerine katılımın bireyin psikolojik gelişimine, ruh sağlığına vb. etkisi.

Spor psikolojisi hangi konular ile ilgilenir?

**Kendimizi anlaşılır kıldığımız ve başkalarını anladığımız her türlü işleme “*İLETİŞİM*” denilebilir**

**İletişimi kısaca “bilgi üretme, aktarma ve anlamlandırma süreci” olarak tanımlanmaktadır**

İletişimde iki birim, iletiler ve etkilenme vardır



1. Kaynak (ilk sistem)
2. Alıcı (ikinci sistem)
3. Alış Veriş (mesaj)
4. Etkilenme
5. Dinleme ve Anlama

Dökmen (1997) empatiyi, “Bir insanın, kendisini karşısındaki insanın yerine koyarak onun duygularını ve düşüncelerini doğru olarak anlamasıdır” şeklinde tanımlar.

Cox (2007), empatinin duygusal zekânın merkezi bileşenlerinden biri olmasının yanında eleştirel düşünmeyi ve zihinde canlandırmayı keskinleştiren bir beceri olduğu savunmaktadır

Empati kurmak için öncelikle karşımızdaki kişinin (sporcunuz, ekip arkadaşınız, diğer bir antrenör ya da hakem vb.) sizin gibi bir insan olduğunu ama sizden farklı değer yargıları ve inançları olduğunu bilmeniz ve bunu kabullenebilmeniz gerekir.

- Dinleme ve anlama
- Sözlü ve sözsüz öğeler
- İletinin içeriği ve duygular



Sözlü İletişim daha çok kişisel niteliklidir. Fazlasıyla düşüncelerin aktarımında kullanılmaktadır. Sözel mesajlarda dilin doğru kullanılması önem taşır. Etkili sözel iletilerde 17 noktaya dikkat edilmesi gerekmektedir.

## 1- Doğrudan Aktarımda Bulunun, Dolaylı Olmaktan

**Kaçının:** İnsanlar duygu ve isteklerini ne olduğunu diğerlerine aktarma konusunda zavallıdırlar. Buna karşın iletiler doğrudan aktarıldığında düşünceler ve söylenenler daha kolay kavranır.

## 2- Kendi İletinizi Verin: “Ben, benim” ifadelerini kullanın “biz ve onlar “ gibi ifadeleri çok tercih etmeyin, bu sizin kendi mesajınızı aktardığınızı gösterecektir. “Takım” yerine “biz” !

**Tamamlayıcı ve Özel Olun:** Tam bilgiyle konuşurken, kadın ya da erkek sizi dinleyeninin sizin iletinizi net ve doğru olarak aldığıını görürsünüz.

**Açık Olun İkili İletilerden Kaçının:** “Gerçekten seninle oynamak istiyorum, sen çok iyi bir voleybolcusun, fakat senin sakatlanacağını düşünüyorum” derken, ikili ileti aktarıyorsunuzdur. Bir yandan davet diğer yandan reddetme iletisi beraber verilmektedir. Karşınızdaki sizinle oynamalı mı yoksa oynamalı mı?

**Duruma Özgü Gereksinim ve Duygularınız Açık Olmalı:** Sizin durum karşısında ne hissettiğiniz duygu ve gereksinimleriniz ile yakın ilişkilidir. Bu nedenle başkalarına ileti verirken ikisini de verip vermediğinizi kontrol edin.

**Görüşlerin Etkisini Ayırın(objektif):** Durumlar sizin ne gördüğünüz, ne düşündüğünüz ne hissettiğiniz ve istekleriniz üzerinde odaklıdır. Bunları açıkça tanımladığınızda daha kolay anlaşıldığınızı göreceksiniz. Sadece görüşler, sizin ya da bir başkasının bunlara takılıp kalmasına neden olacaktır. Bu iletişimde yetersizliği ortaya çıkartır.

**O Anda Sadece Bir Düşünceye Odaklanın:** Birden fazla konuya odaklandığınızda beyniniz yeterince işlemlere zaman ayıramadığı için önemli bir kısım ipuçlarını gözden kaçırabilirsiniz.

**İletileri Hemen Verin:** Zaman geçtikten sonra ortaya konan iletiler sadece akıl karıştırmasına neden olur.

## **Gizli Ajandalar İçeren Mesajlar İçermediğinizden Emin Olun:**

Burada gerçek amaç, asıl sebebi gizlemektir. Bu nedenle de “bu kişiye bu iletiyi neden veriyorum” ve “O kişi ya da kişilerin benden duymak istedikleri şeyler mi? ya da gerçekten onları da ilgilendiren şeyler mi?” sorularını sorun

**Destekleyici Olun:** Diğer kişilerin iletilerini dinleyin, yargılamadan, alaycı olmadan, kıyaslamadan ve gözdağı içermeden bunu yapın

**Sözel Olmayan İletilerinizle Tutarlı Olun:** Sözel ve sözel olmayan iletiler arasındaki farklar sizin yalancılık ya da aldatma içinde olduğunuz izlenimi verecektir. Sözel ve sözsüz mesajların tutarlı olması verilen mesajın inandırıcılığı açısından önemlidir.

**Tekrarlarla Pekiştirmekten Korkmayın:** Yani tekrar ediyor olmak karşınızdaki ile alay etmek değil, anlaşılıp anlaşılmadığını kontrole yarar.

**Referanslara Kaçmadan Kendi Mesajınızı Verin:**

Referanslarla konuşmak güvensizliğin ve kaçak güreşmenin göstergesidir. Daha yalın ve anlaşılır olmak ve kendi düşüncelerinizi aktardığınızdan emin olduğunuzu göstermenin en iyi yolu budur.

**İletilerinizin Doğru Anlaşıldığını Geri Bildirimlerle**

**Araştırın:** Sözel ve sözsüz iletilerinizin karşınızdaki kişilerce nasıl algılandığını geribildirimleriniz yoluyla doğru anlaşılıp anlaşılmadığını kontrol etme olanağı sağlar.

**İletiler her oyuncunun öğrenme tarzı dikkate alınarak verilmelidir:** Bazı oyuncular görerek, bazıları duyarak, bazıları ise yaparak öğrenir. İletiler oyuncunun öğrenme biçimiyle uyumlu olursa daha kolay algılanır.

**İletiler alıcının (dinleyicinin) seviyesine ve algı eşiğine uygun olmalıdır:** İletinizi alıcının rahatlıkla anlayabileceği şekilde verin. İletilerinizi, iletişim kurduğunuz insanların deneyimlerine uygun şekilde verirseniz çok daha iyi anlaşılır.

**Karşınızdaki kişilerin dinlemesini sağlamalısınız:** Onların isimlerini kullanarak ya da ilettiğiniz bilgiyi anlamalarının neden önemli olduğunu açıklayarak dikkatlerini çekin.

Sözlü iletişimde bireyler mesajı ne şekilde göndereceklerine kendileri karar verir, mesajın gönderilmesini kendileri kontrol ederler ve gelen mesajları bilinçli bir şekilde işlerlerken

Sözsüz iletişimde ise mesajla kendiliğinden oluşur

Kendiliğinden oluşan **sözsüz mesajlar** alıcı tarafından da **bilinçdışı işlemler** aracılığı ile işlenir

Bir iletişim analiz eden Albert Mehrabian  
ilişkinin toplam etkisinin

% 07 Sözlü iletişim (sözcükler)

% 38 Ses (yükseklik, ton, ritim vb.)

% 55 Beden Hareketleri (çoğunluk yüz ifadesi)



5 farklı sözsüz iletişim yolu vardır.

# 1- Ses kullanımı

İletişim içerisinde bireylerin kullandıkları sesin özellikleri, iletişimi olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilir. İyi ve etkili bir iletişim için daha önce değindiğimiz gibi “ne söylediğinizin değil, nasıl söylediğinizin” daha büyük önemi vardır.

## 2- Beden duruşu



Karşıdaki bireyleri, ilk olarak genel anlamda nasıl göründükleri, nasıl giyindikleri ya da vücut özellikleri gibi fiziksel özellikleri etkiler. Bu nedenle de yeni tanıştığımız insanları şişman, yakışıklı, alımlı ya da kısa boylu şeklinde fiziksel özellikleriyle tanımlarız. Fiziksel görünüme ilişkin en ufak bir ayrıntı bile çoğu zaman iletişimde büyük bir role sahiptir ve kültürler arası fark gösterir.

Bu nedenle giyilen kıyafetlerin, kullanılan aksesuarların ya da sahip olunan dış görünüşü de diğer insanlara mesaj gönderirler ve bu mesajlar iletişim üzerinde doğrudan etkiye sahiptir

# Beden Hareketleri

Anlatılan ve görsel sinyaller bir biri ile uyuşum içinde olmalıdır. Şüphelilerle yapılan görüşmelerde, karşılıklı görüşmeler istenmiyor ise , beden sinyalleri yaşanan gerginliğin ip uçlarını verir. Gerginliğin başlamasıyla,

Kollar ve bacaklar çaprazlaşır  
Koltuğa yığılma  
Koltuğun ucuna oturma  
Parmaklarla masada ritim  
Saçla ya da takı ile oynama  
Sürekli boğaz temizleme

Ayağı yere vurma  
Bacakları sallama  
Tırnak yeme  
Çok Kaşınma  
Konuşurken ağız elle kapama  
Parmakları çıtlatma/Yumruk sıkma

## 3- Dokunma

Dokunma davranışı da birisini sakinleştirmek ya da olumlu yönde etkileyebilmek için kullanılan en güçlü sözsüz iletişim yollarından bir tanesidir. Tıpkı fiziksel görünüşte olduğu gibi dokunma davranışında da kültürler arası farklar ve zamanla değişen değerler mevcuttur

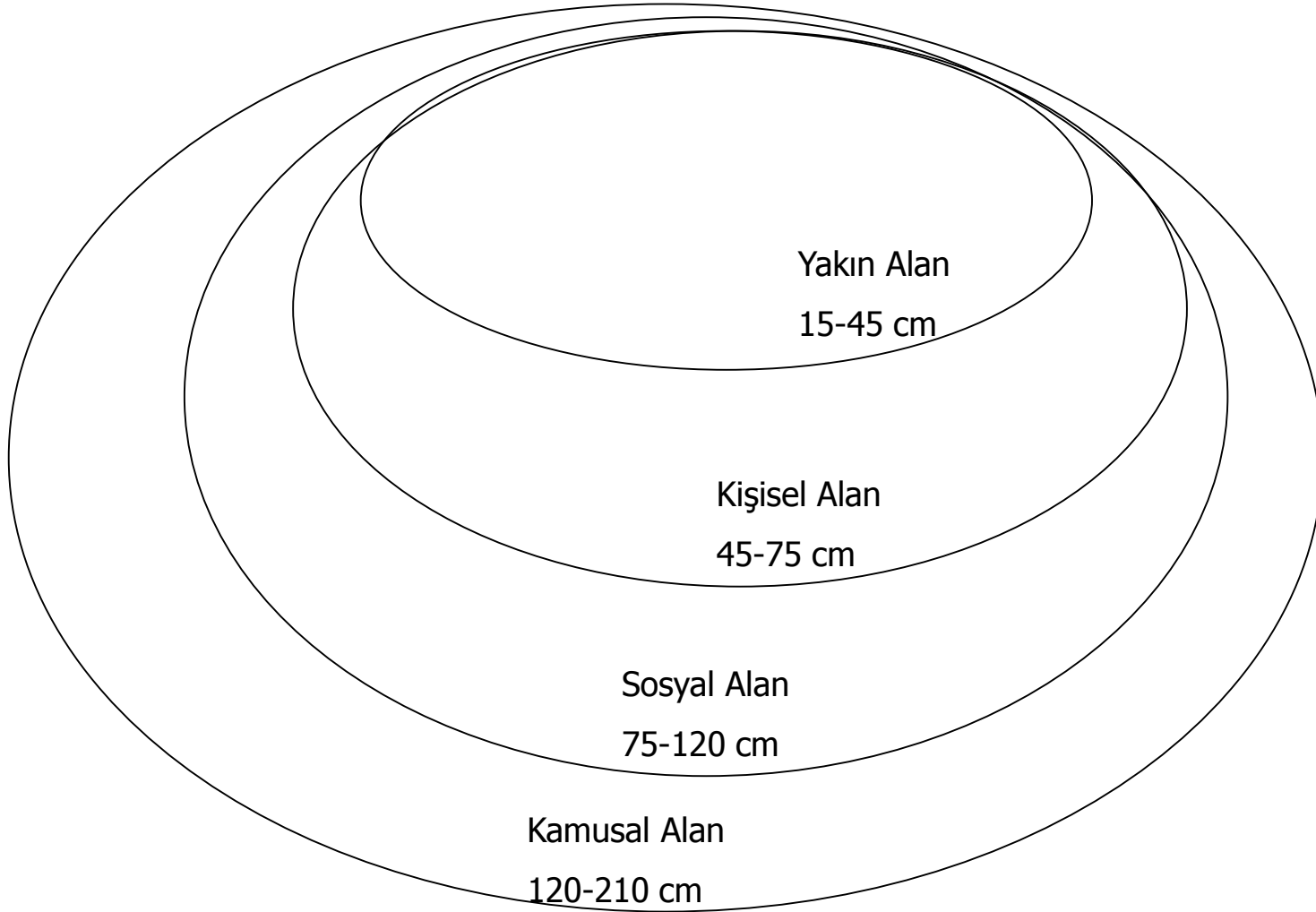
İlişkinin doğasına ve duygusal paylaşıma göre bireyler birbirlerine dokunurlar. Dokunma sözsüz olarak duyuları ileten bir iletişim biçimidir

## 4- Yüz ifadeleri-Mimikler

Bir insanın yüzü, ifadeleri belirtmek için çok güçlü bir kaynaktır. Sadece gözler ve ağız kullanılarak çok kolaylıkla iletişim sağlayabilirsiniz.

**Mimikler:** Mimikler ve beden hareketlerinin anlamları vardır. Kollarını kavuşturarak duran bir antrenör ile ellerini sallayan ve baş parmağıyla iyi işareti yapan antrenörleri düşününüz (Turchet, 2008). Kollarını kavuşturan antrenör, ilgisiz ve iletişime kapalı bir biçimde dururken, diğer antrenör olumlu iletiler vermektedir.

# 5- Kişisel alan



# Dinlemek

**Gerçek Dinlemeye Karşı Sözde Dinleme;** Gerçek dinleme sessizce dinlemek anlamında kullanılmaz,

Birisini anlamak

Birisini eğlendirmek

Bir şey öğretmek

Yardım etmek ya da avutmak niyeti ile kişiler dinlenir.

**Sözde dinleme, gerçek olanı maskeleyemektir.** Asıl niyet dinlemek değildir. Başka gereksinimleri karşılamaktır.



# Dinlemek

Sözde dinleme, gerçek olanı maskeleyemektir. Asıl niyet dinlemek değildir. Başka gereksinimleri karşılamaktır.

(McKay, Davis ve Fanning, 1995).

- Sporcularınızla ilgilendiğinizi düşündürmek için dinliyor olabilirsiniz.
- Sadece belli bir bilgiyi almak için dinliyor, ama bu arada konuşmadaki diğer kısımları duymazdan geliyor olabilirsiniz.
- Yapacağınız bir sonraki yoruma hazırlanmak amacıyla zaman kazanmak için dinliyor olabilirsiniz.
- Yarı dinleyerek ya da dinliyormuş gibi yaparak, diğerlerinin de sizi dinlemesine olanak sağlamak amacıyla dinliyor olabilirsiniz vb.

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Akıl Okumak:** İnsanların ne söylediğine dikkat etmeden, söylenenlere güvenmeden, diğer kişinin ne hissettiğini, ne düşündüğünü görmeye çalışmaktır. Bu bireyler gerçeği görmek çabasıyla, sözcüklerden daha çok ses tonuna ve gizli işaretlere dikkat ederler. Diğerlerinin ne söylediğinin önemi yoktur.

Bahse girerim ki benim berbat cildime bakıyor....

Utangaçlığım yüzünden pes etti.....

**Tekrarlama:** Ne söyleyeceğinizi içinizden tekrar ederken dinlemeye vaktin kalmamsıdır. Tüm dikkat bir sonraki yorumunuza yönelmiştir. İlgili görünmek zorundasınızdır ama aklınız uzaklara gidiyordur çünkü anlatacağınız bir öykü ya da parmak basacağınız bir nokta vardır.

Ben şunu söyleyeceğim, o bunu söyleyecek bende şunu söylemeliyim.....

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Süzgeçten Geçirme:** Kimi şeylerin dinlenip, kimilerinin ise dinlenmemesidir. Sadece, birilerinin kızgın veya mutlu olup olmadığını ya da kendinizin duygusal durumunuzun tehlike altında olup olmadığınızı anlayacak kadar dinlersiniz. Konuşulanlar içinde bunlardan birisi yoksa dikkatinizin dağılmasına izin verirsiniz. Belli şeyleri duymaktan kaçınmakta aynıdır. Tehdit edici, olumsuz, eleştirel ya da sevimsiz şeyler gibi....

**Yargılama:** Olumsuz etiketlemenin etkisinde kalınarak birisinin aptal, deli ya da yetersiz olduğunu düşünmeye başladığınızda onun ne söylediğine dikkat etmezsiniz. Hemen kişinin ifadeleri üzerinde ahlaksızca, ikiyüzlü, faşizan vb gibi yargılar ve dinlemekten uzaklaşırsınız. OYSAKİ dinlemede, yargılamalar, dinleyip iletinin içeri değerlendirildikten sonra yapılır...

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Düşüncelere Dalma:** karşıdakinin söylediği bir şeyler sizde bir anda özel bir kısım düşüncelere neden olur ve ardından çağrışım zincirleri oluşmaya başlar. Kişi bununla uzaklara gitmiştir. Fakat bu durum yarı dinleme koşullarında geçerlidir. Sıkıntı arttığında ya da kaygınız yükseldiğinde bu eğilimin daha fazla ortaya çıktığını görürsünüz. Eğer hep aynı kişiyi dinlerken bunlar oluyor ise o kişiyi dinlemek istemiyorum anlamı çıkar.

**Özdeşleştirme:** Bir kişinin söylediği her şeyi alıp, kendi deneyimlerinize bağlantısını kurmaktır. O kişi size dış ağrısından bahsederken siz dış eti rahatsızlığı nedeni ile geçirdiğiniz ameliyatı hatırlarsınız. Fakat kişi daha kendi öyküsünü bitirmeden siz kendi öykünüze dalmışsınızdır. Kendi yaşamınızla o denli meşgul olursunuz ki, diğer kişiyi gerçekten dinlemeye ya da anlamaya çalışmaya zamanınız kalmamıştır.

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Öğüt Verme:** her zaman yardıma ve önerilere hazır, büyük “**sorun çözücüsünüzdür**”. Doğru öğüdü bulmadan önce birkaç cümle duymanız yeterlidir, fazlasına gerek yoktur. Ancak, önerilerinizi hatırlarken ve birilerini sadece onları denemeye ikna ederken, en önemli şeyi kaçırabilirsiniz. Duyguları dinlememiştir ve karşınızdakinin acısını anladığınızı göstermemiştir. Siz dinlemediğiniz ya da orada olmadığınız içinde o kendisini halen yalnız hissediyordur.

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Ağız kavgası Yapma:** insanlar genelde atışır ya da tartışırlar. Diğerinin kendisini dinlediğini hiç hissetmezler, çünkü siz çok çabuk karşı çıkarsınız. Aslında dikkatinizin çoğunu karşı koyacak şeyler aramaya harcamışsınızdır. Güçlü direnişleriniz vardır, inançlarınız ve tercihleriniz konusunda çok açıksınızdır. Ağız kavgasından kaçınmanın yolu, duyduklarınızı tekrar etmekten ve anladığınızı göstermekten geçer. Üzerinde anlaşacağınız bir şey bulmaya çalışmalısınız. Küçümseme ve inanmama da bunun diğer parçası olarak ele alınmaktadır.

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Haklı Çıkma:** hatalı duruma düşmemek için her şeyi yapacağınız (gerçekleri çarpıtma, bağırmaya başlama, bahaneler bulma, suçlamada bulunma, geçmişteki kabahatlerini hatırlatma) anlamına gelir. Eleştirileri dinlemezsiniz, kimse hatalarınızı düzeltmez. Sizin inançlarınız sarsılmazdır. Hatalarınızın hata olduğunu görmediğiniz için, onları yapmaya devam edersiniz.

**Konu Değiştirmek:** Aniden konunun değiştirilmesidir. Bir konudan sıkıldığınızda ya da rahatsız olduğunuzda konuşmanın yönünü değiştirirsiniz. Amaçtan sapmanın bir kolaycı yolu da şakaya vurmak ya da alaycılık kullanmaktır.

# Dinleme Engelleri - ..Mış Gibi Dinlemek

**Rahatlatma:** “Haklısın.... Doğru..... Kesinlikle .....Biliyorum ..... Tabi ki öylesin..... İnanılmaz .... Gerçekten mi?” Nazik cana yakın ve destekleyici olmak istersiniz. İnsanların sizi sevmesini istersiniz, o nedenle her şeyi onaylarsınız. Sadece genel anlamı görecek kadar dinlemiş olma olasılığınız çok fazladır. Fakat gerçekte dinlemiyorsunuzdur. Söylenenleri gözden geçirmeden ve konuya dâhil olmaktansa sadece karşınızdakini rahatlatıyorsunuzdur.



# Dinleme Becerilerinizi Geliştirme

Genel olarak iki dinleme becerisi kullanılır ve bu beceriler, birçok alandaki sorununuzu çözmeye de yardımcı olabilir.

- Empatik Dinleme
- Aktif Dinleme Becerisi

# Dinleme Becerilerinizi Geliştirme

Tam bir dinleyici olmak istiyorsanız aşağıdaki önerileri dikkate alınız: Dinleme sırasında,

1. Göz temasını iyi koruyun.
2. Hafifçe öne doğru eğilin.
3. Başınızı sallayarak ya da açımlayarak konuşmacıyı takviye edin.
4. Sorular sorarak konuya açıklık getirin.
5. Dikkat dağıtıcı şeylerden özenle uzak durun.
6. Kızgın ya da yıkılmış olsanız da söyleneni anlamak için çabalayın.

# İletişimde Geri Bildirim Sağlama

Antrenörlerin kullandığı en önemli pekiştireçlerden biri de geri bildirim sağlamadır. Geri bildirim güçlü bir pekiştireç olmasına karşın, onu etkili kullanabilmek bir sanattır. İyi antrenörler, bu sanatta ustalaşmışlardır ve geri bildirim sporcuları motive etmek, ilham vermek ve potansiyellerini açığa çıkarmak için çok etkili şekilde kullanırlar (Jowett ve Cockerill, 2003).

# İyi Bir Performansa Tepki Vermek

Geri bildirimler, oyuncuların performansının gelişimi için çok önemlidir. Geri bildirim sayesinde, antrenörler, oyuncuları övmeyi, onların güçlü yönlerini öne çıkartmayı ama bu arada da zayıf yönlerini geliştirmeyi hedeflemektedir. Geri bildirim, oyuncuların hata oranını azaltmaya yardımcı olur. Voleybolda geri bildirimler, genel olarak antrenörlerin gözlemlerine bağlıdır (yani görseldir). Ayrıca bazı antrenörler, oyunculara geri bildirimde bulunmak için video ya da maç analizi gibi tekniklerde kullanırlar (sistemik kalem ya da kâğıt gözlemleri).

- Dışsal geri bildirim vermeden önce, oyunculara kendilerine geri bildirimde bulunmaları için zaman tanıyın.
- Olumlu olun. Unutmayın ki oyuncular övgüye daha iyi tepki verirler.

# Gerri Bildirimde Sandviç Tekniđi

- Antrenörler, sporcularına geri bildirim verirken genellikle olumlu olmaya çalışırlar fakat bazen eleştiri yapmakta gerekir. Buna karşın, çoğunlukla sporcular eleştiri karşısında savunmaya geçerler ve verilmek istenen iletiyi algılamazlar. “Sandviç yaklaşımı”, yapıcı geri bildirimler vermenin hem hassas hem de etkili bir yöntemidir. “Sandviç yaklaşımı” ile geri bildirim tekniğinin üç bileşeni bulunmaktadır (Weinberg ve Gould, 2003):

## Biçimlendirme: Başarılı tahminleri ödüllendirin

Oyuncunuzun istenen davranışa daha yakın tahminler yapmasını sağlamak için, biçimlendirme adı verilen ilkeyi kullanabilirsiniz. Oyunculara bu süreç içerisinde yardımcı olabilirsiniz. Bu ilkeyi kullanırken, oyuncularınızın bütün beceriyi doğru bir şekilde yapmasını beklemektense ufak ilerlemeleri önemsemelisiniz. Örneğin voleybolda, tenis servis atışı yaptırmaya çalışırken, oyuncu topu kol uzunluğu kadar yukarıya atmalı, top kendi önüne geldiğinde avuç içiyle topun orta kısmına vurmaya çalışmalıdır. Top, filenin diğer yanına geçsin ya da geçmesin, eğer oyuncu doğru kol ve el hareketleri yaptıysa onu ödüllendirin.

# Sadece Sonuçları Değil çabayı ve Performansı da Ödüllendirin



- abayı ödüllendirmek neden önemli?



# Sosyal ve Duygusal Becerileri Ödüllendirin

- Antrenör olarak, oyuncularınızın bireysel gelişimlerine yardım etme olanağınız vardır. Eğer gerçekten kişisel mükemmeliyet felsefesini benimserseniz, oyuncularınızı olumlu sosyal ve duygusal beceriler göstermeleri için güçlendirebilirsiniz.

# Geri bildirim verirken...



- İyi Davranışı Ödüllendirin ve Vicdanlı Bir Şekilde Cezalandırın

# Cezanın etkisini artırmak için...



- Kötü davranışa uygulanacak yaptırımlar, takım oyuncularını tarafından adil ve uygun karşılanmalıdır.
- Her takım kuralı için en hafiften en ağıra doğru planlanmış bir yaptırımlar listeniz olmalıdır.
- Cezalar, kötü davranışlara uygun olabilecek mantıklı yaptırımlar içermelidir. Gerek duyulduğunda uygulanacak takım kurallarını ve yaptırımları geliştirmiş olmalısınız.
- Herkese karşı eşit olmalı, yeni başlayan bir oyuncuya ya da daha eski bir takım oyuncusuna aynı kuralı ihlal ettikleri için aynı cezayı vermelisiniz.
- Hareketi cezalandırmalısınız, kişiliği değil. Bırakın oyuncu değişmesi gerekenin davranışı olduğunu kavrasın.
- Cezanın ilgiye gereksinimi olan bir oyuncu için bir ödül olmadığından emin olmalısınız.
- Cezayı kişiselleştirmeden ve saygıyla uygulayın.
- Oyuncunuzu takımın önünde utandırmayın ve onu kötü bir örnek hâline getirmeyin.
- Cezayı tepkiyle uygulamak yerine sakince uygulayın. Kızgınlık anında cezalandırma davranışında bulunmayın. Sonuçlarının ne olabileceğini kestiremediğinizde çabuk karar vermeyin.
- Caydırıcı bir ceza vermek yerine bir şeylerden mahrum bırakıcı cezaları tercih edin. Unutmayın, bu tarz cezalar genellikle daha etkilidir.

- Geri bildirimün fazlası her zaman iyi midir?

# Geri bildirimün fazlası her zaman iyimidir?

Samimi olmayan ve düşüncesizce verilen pekiştireçler ters tepebilir. Bir oyuncu, bir görevi başaramadığında ona başardığını söylemek sadece ona kendisini daha iyi hissettirmeye çalıştığınız anlamına gelir. Kolay bir görevde “Aferin!” demek de oyuncunun yeteneklerine güveninizin olmadığını gösterir. Basit, olumlu geri bildirimlerdense, oyuncuların yetenek seviyelerine uygun olarak daha yüksek kaliteli geri bildirimler vermeyi denemelisiniz (Sports Coach UK, 2003).

# Etkili İfadenin Kuralları

- Dolaysız olmalıdır; neyin, ne zaman söyleneceğini bilmek gerekir.
- İletiler anında olmalıdır; incinmişlik ya da kızgınlık durumunda iletişimi ertelemek genellikle sadece duyguların şiddetlenmesine neden olur.
- İletiler açık olmalıdır; düşünceler, gözlemler, duygu ve gereksinimler eksiksiz ve doğru olarak yansıtılmalıdır.
- Anlaşılmaz ve kuramsal bir dille konuşursanız, söylemek istediğinizden korkmakta olduğunuz düşünülür.

# İletişim Çatışmaları Ve İletişimin Kesilmesi

- Göndericinin Başarısızlığı
- İletiyi Alanın Başarısızlığı

# İletişim Çatışmaları

- oyuncularınızla kuracağınız ilişkilerde aşağıda belirtilen basit bir kısım kurallara uyabilmelisiniz:
- Oyuncunuza doğru yaklaşın,
- Hafif öne doğru eğilin,
- Kol ve bacaklarınızı üst üste atmayın,
- Göz teması kurun,
- Gülümseyin,
- Tepkilerinizi gösterin,
- Oyuncunuza gerektiğinde dokunun.



# Takım İçi İletişimde Yaşanan Çatışmalar

- Henschen ve Minner (1989) bir spor takımında karşılaşılan sorunların sebeplerini şöyle sıralamışlardır;
- Sporcular arasındaki fikir ayrılıkları,
- Bireyler arası görev dağılımdan kaynaklanan çatışmalar,
- Kişilik sorunları ya da çatışmaları,
- Bireyler arası liderlik çatışmaları ve bu çatışmada taraf olanların birbirleriyle çatışmaları.

## Geri bildirim verirken dikkat edilmesi gerekenler

- Dışsal geri bildirim vermeden önce, oyunculara kendilerine geri bildirimde bulunmaları için zaman tanıyın.
- Olumlu olun. Unutmayın ki oyuncular övgüye daha iyi tepki verirler.

# Çatışmalarda kavgaya neden olan üç önemli varsayım bileşeni bulunmaktadır

- 1. Çatışma çok kötü bir şeydir. Ondan kaçınmalıyız. Oysaki çatışmalardan kaçmak olası değildir. Bunun farkında olduğunda her şey daha kolay ilerlemeye başlayacaktır.
- 2. Benim gereksinimlerin seninkinden daha akla yatkındır. O nedenle benim söylediğim olmalıdır. Bunun yerine ikimizin de gereksinimleri eşit derecede önemlidir yaklaşımı benimsenebilmelidir.
- 3. Yalnızca bir kişi kazanabilir. O da kaçınılmaz olarak benim. Bunun yerine, her ikimizde kazanabiliriz yaklaşımının benimsenmesi gerekir.

Spor ortamında iletişimle ilgili yapılan çalışmalar, liderlik biçimi, bilgilendirme yöntemleri, görev ve sosyal sargınlık, pekiştirme ilkeleri ve çatışmaları çözümü üzerine yoğunlaşmıştır (Anshel, 1994; Martens, 1987; Orlick, 1986).

# Üç önemli öge

Kurulan iletişimin verimli olabilmesi için bazı temel özellikler ortaya çıkarılmıştır. Bunun için de üç önemli öge göz önünde bulundurulmalıdır.

- Karşılıklı güven
- Saygı
- Empati

Greenberg (1990), insanların kendilerini etkili bir şekilde ortaya koymasının yolunu İngilizcesindeki kelimelerin baş harfleri ile DESC olarak tanımladığı teknikte kolayca yapılabileceğini belirtmektedir.

- 1. Betimleyin:** Gördüğünüz durumu tanımlayın. Karşınızdaki kişinin size aktardığı sözel ifadeleri açık bir biçimde anlayıp anlamadığınızı kontrol edin. “Oyunumu ne zaman eleştirdi?”, “Bunda ne olduğunu görüyorum.”
- 2. Bekletmeyin:** Duygularınızın diğer kişilerin ya da durumların üzerindeki etkisini hemen tanımlayın. “Bunu ne zaman yaptın?”, “Bu duygularımı okşadı.”, “Arkamdan konuşulduğunda gerildim ya da kızdım mı?”
- 3. Özelleştirin:** Bir yere geldiğinizde nelerin değişmesini arzu edersiniz? “Arkamdan konuşmazsa onu takdir edeceğim.”
- 4. Sonuçları umut edin:** “Bu durumu düzeltebilmemiz için ilgili antrenörle görüşeceğim.”

# İLETİŞİMİN ON ALTIN KURALI

1. Dürüst olun.
2. Savunucu olmayın, iyi bir dinleyici olun ve diğerlerinin fikirlerine de önem verin (Yardımcı antrenör, sporcu ve diğerleri).
3. Tutarlı olun.
4. Empatik olun.
5. İğneleyici ve alaycı olmayın.
6. Sadece davranışı eleştirin, kişiliği eleştirilerden kaçının ve ödülü doğru yerde kullanın.
7. Sözsüz iletişim yollarının farkında olun ve bunu kullanın.
8. Spor becerileri yanında iletişim becerilerini de öğretin.
9. Tüm takım üyeleri ile sürekli iletişim hâlinde olun.
10. Karşı taraf ileti gönderirken iletişimde katılımcı olun, aktif bir şekilde dinleyerek iletişime katılın.

# Teşekkürler

isari@sakarya.edu.tr