

# ВИДЫ ТАКТИКИ В ДЗЮДО

## ВИДЫ ТАКТИКИ В ДЗЮДО

В теории борьбы дзюдо выделяют 3 вида тактики: тактика соревнований, тактика ведения поединка и тактика выполнения приемов.

### **1. Тактика соревнований**

Задача тактики соревнований — определить направления действий дзюдоиста для достижения спортивного результата. Составление тактического плана к соревнованиям в общих чертах включает:

- а) разведку (сбор информации);
- б) оценку обстановки или прогнозирование будущих ситуаций;
- в) выбор основного и запасного вариантов действий дзюдоиста в соревнованиях;
- г) уточнение тактического плана в связи с возможными изменениями ситуации в ходе соревнований и его реализации.

Тактика участия в соревнованиях реализуется через установку дзюдоиста на предстоящую деятельность. Установка может быть нескольких видов: на достижение первенства — «на победу»; на превышение собственного результата — «на личный рекорд»; на демонстрацию определенного результата — «отбор к другому старту», «на призовое место». У каждого вида установок существуют особенности формирования.

При подготовке дзюдоистов к соревнованиям наиболее сложный вариант тактической установки «на победу». Он должен базироваться на всесторонней подготовленности спортсмена. Опора на собственную подготовленность внушает дзюдоистам уверенность в своих силах и возможностях ее реализации в конкретных соревнованиях.

Установка «на личный рекорд» более простая для применения в соревнованиях. Для ее реализации необходимы: высокий уровень физической подготовленности и готовность дзюдоистов строить противоборство в зависимости от ранее наработанного и успешно проводимого в соревнованиях тактического плана.



*Рис. 8. Факторы успешности ведения поединка (по Т. Kasaki, 1993)*

Тактическая установка «на результат» (призовое место, отбор для участия в других соревнованиях, проверка качества освоения технических и тактических действий) чаще всего применяется в практике дзюдо. Соревнования, в которых «проверяются» наработанные умения и навыки, очень важны для дзюдоистов, поскольку позволяют установить уровень сформированности «коронных» приемов, эффективность формируемых умений и навыков. Тактическая установка «на результат» позволяет рассчитывать силы и в то же время навязывать сопернику свой стиль противоборства.



[Р](#)Скачать книгу по шахматам бесплатно18+Скачайте книгу про шахматы18+

#### *Наступательная тактика в эпизоде поединка*

Тактическое мастерство дзюдоистов, реализуемое в соревнованиях, зависит от комплексного проявления их физической, технической, психологической подготовленности. Основой тактического мастерства в дзюдо являются тактические знания, умения, навыки и тактическое мышление. Компонентами тактического мышления являются способность к восприятию, оценке, переработке информации, а также предвидение возможных действий соперника.

Реализация намеченной тактики проводится в предсоревновательной подготовке дзюдоистов. Для этого тренер-преподаватель использует планирование, заключающееся в распределении по времени средств и методов тренировки, необходимое для накопления подготовленности дзюдоиста к успешному выступлению в предстоящих соревнованиях.



### *Контратакующая тактика в эпизоде поединка*

Непосредственно в период соревнований для реализации намеченной тактики дзюдоисты применяют следующие действия:

- а) подавление — действия дзюдоиста, направленные на создание превосходства над соперником и состоящие в применении имеющегося преобладания в одной или нескольких сторонах собственной подготовленности (технической, тактической, физической или морально-волевой);
- б) маскировка — применяется дзюдоистом с целью скрыть свои намерения и тактические планы или вынудить соперника принять необходимое для собственной победы тактическое решение.

## **2. Тактика ведения поединка**

Задача тактики поединка — предварительно наметить и при необходимости перестроить тактический план действий в противоборстве с конкретным соперником. Особенности этого вида тактики тесно взаимосвязаны с физической и обусловлены психологической подготовленностью дзюдоистов и свойствами их индивидуальности.

Успешная реализация тактики ведения поединка усиливается рядом факторов (рис. 8).

В тактике ведения поединка выделяют способы, определяющие поведение дзюдоистов в противоборстве.

Наступательная тактика характеризуется прямой стойкой, свободной манерой противоборства, реализацией комбинационных действий, состоящих из различных тактических маневров, сочетающихся с реальными попытками выполнения приемов.

Контратакующая тактика имеет свой признак — построение противоборства на встречных и ответных атаках, используя благоприятные моменты, возникающие при активных действиях со стороны соперника.



#### *Оборонительная тактика в эпизоде поединка*

Оборонительная тактика у дзюдоистов проявляется сосредоточением внимания на защите, низкой активностью в поединке, попытками атаковать соперника в случае его ошибок.

Реализация тактического плана поединка разрабатывается с учетом определенных условий:

- а) способы решения тактических задач должны быть разрешены правилами соревнований по дзюдо;
- б) реализуемые тактические приемы должны соответствовать состоянию дзюдоиста (уровню его спортивной формы, подготовленностью к конкретному соревнованию);
- в) тактический план должен составляться с учетом информации о соперниках («коронные» приемы, уровень специальной подготовленности, особенности психики и др.).

### **3. Тактика выполнения технических действий**

Важной частью тактики дзюдо являются тактические действия при выполнении атакующих и защитных действий. Этот вид тактических действий также как и другие виды тактики в дзюдо неотделим от степени освоенности дзюдоистами технических действий. В ходе поединка с их помощью решаются 2 задачи:

создание динамической ситуации, удобной для выполнения оцениваемого действия, и выполнение самого действия.

Важную роль при проведении технических действий в поединке играет тактика подготовки ситуаций для выполнения атакующих действий. Она характеризуется действиями дзюдоиста, которые заставляют соперника нарушить свое равновесие в нужном направлении. Такие действия применяют не только для того, чтобы поставить соперника в неудобные и неустойчивые для него положения, но и вызвать напряжение его силы и тем самым создать благоприятные условия для проведения бросков.

Тактические умения проведения атакующих действий заключаются у дзюдоистов в использовании благоприятных условий, возникающих в ходе поединка, и в умении их создавать. На успешность проведения технических действий в поединке влияют:

- а) положения тела, которые принимают дзюдоисты в противоборстве, они могут способствовать (затруднять) выполнение технических действий;
- б) направления усилий соперника;
- в) физическое ослабление соперника;
- г) слабая психическая подготовленность соперника.

Важнейшее условие выполнения атакующих действий — выведение из равновесия партнера (соперника). Существуют следующие основные направления выведения из равновесия: вперед, назад, вправо, влево, вправо-вперед, влево-вперед, вправо-назад, влево-назад. Выполняя выведение из равновесия, атакующий дзюдоист должен сохранять устойчивое положение тела, позволяющее провести техническое действие.

В период соревнований благоприятная для проведения атакующего действия динамическая ситуация может появиться случайно или создаваться дзюдоистом преднамеренно. В ходе поединка часто затруднен выбор правильного решения в различных ситуациях, поэтому важно изучать и моделировать в учебно-тренировочном процессе различные тактико-технические действия применительно к ситуациям, возникающим в ходе поединка. Применение тактических действий зависит от реакции соперника:

- а) при защите благоприятные условия могут быть специально созданы путем использования способов тактической подготовки — угроза, выведение из равновесия и сковывание;
- б) при атакующих (контратакующих) действиях применяются тактические действия — встречная атака и вызов;
- в) заставить противника ошибиться можно, применяя тактику повторной атаки, обратного вызова, двойного обмана.

Способы тактической подготовки для создания благоприятных условий в результате ответной реакции соперника (А. Н. Ленц) следующие:

— способы, благодаря которым дзюдоист добивается необходимой ему защитной реакции соперника — угроза, сковывание, выведение из равновесия;

— способы, обеспечивающие выгодную для дзюдоиста активную реакцию со стороны соперника — вызов;

— способы, в результате которых соперник либо не реагирует на действия дзюдоиста, либо реагирует ослабленной защитой, либо расслаблением, к ним относятся повторная атака, обратный вызов, двойной обман.