

La Comunicazione Positiva con l'atleta

Allenatore Paolo Borghi
Dott.ssa Olga Solmi

Brainstorming

«comunicazione con l'atleta o con l'allievo»



La nostra comunicazione è efficace?



“E’ ciò che pensiamo già di sapere che ci impedisce di imparare cose nuove”

(Claude Bernard)

Il Punto di Partenza



«**CONOSCI TE
STESSO**»

(Socrate)

«L'Allenatore migliora se è capace di aumentare la *consapevolezza personale* di: ciò che fa, come lo fa e

**il modo in cui trova
alternative**»

(Alberto Cei, Psicologo dello sport)

“LA COMUNICAZIONE E’
TUTTO CIO’ CHE AVVIENE
NEL **RICEVENTE**
DALL’**ATTO** DEL
COMUNICARE.
E NIENTE ALTRO”

(K. Gergen)

“LA COMUNICAZIONE E’
UN **PROCESSO** DI **SCAMBIO** DI
INFORMAZIONI E DI
INFLUENZAMENTO
FRA DUE O PIU’ PERSONE
CHE AVVIENE IN UN
DETERMINATO **CONTESTO!**”

(P. Watzlawick)

Pragmatica della Comunicazione

I° assioma:

NON SI PUO' NON COMUNICARE

- ✓ Il comportamento è messaggio: qualsiasi interazione umana è una forma di comunicazione, qualunque atteggiamento assunto diventa portatore di significato.
- ✓ La comunicazione non è solo volontaria: anche non rispondendo, non reagendo si comunica qualcosa.



Provate a leggere queste parole:

“Devi andare veloce”

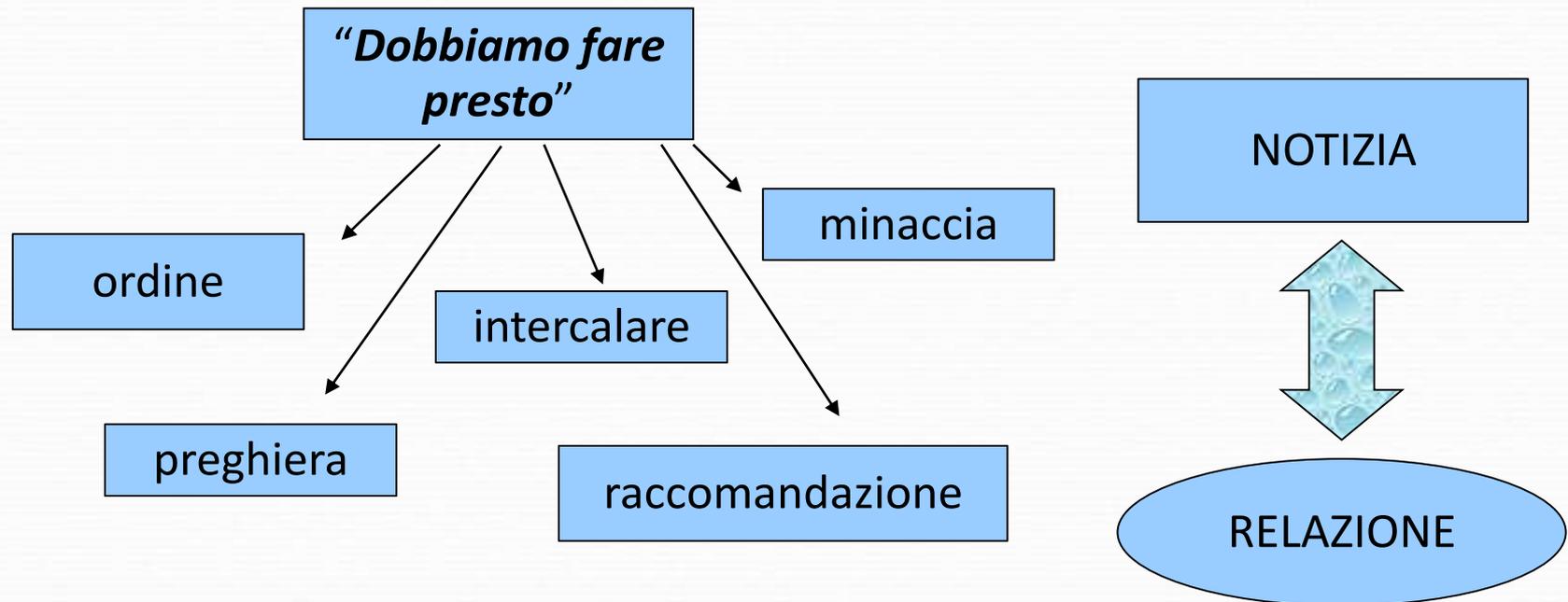
“Guardiamo il percorso”

“Non perdere tempo”

“Sei convinto”

...

II° assioma:
Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto (cosa) e uno di relazione (come)



Provate a inserire la vostra punteggiatura tra le parole
seguenti:

*Andrea questa mance è andata prima
non riuscivi a stare sotto i due minuti
se vediamo le mance precedenti
lunghe e faticose non sono soddisfatto
di te voglio il meglio del tempo di
altri non mi interessa*

III° assioma:

la natura di una relazione dipende dalla **punteggiatura** delle sequenze di comunicazione tra i partecipanti

La comunicazione è sempre **bidirezionale** e viene decomposta analiticamente attraverso la ***punteggiatura***.

La punteggiatura indica il modo in cui si stabiliscono nessi di ***causa ed effetto*** in sequenza.

IV° assioma: gli scambi comunicativi sono

Verbali

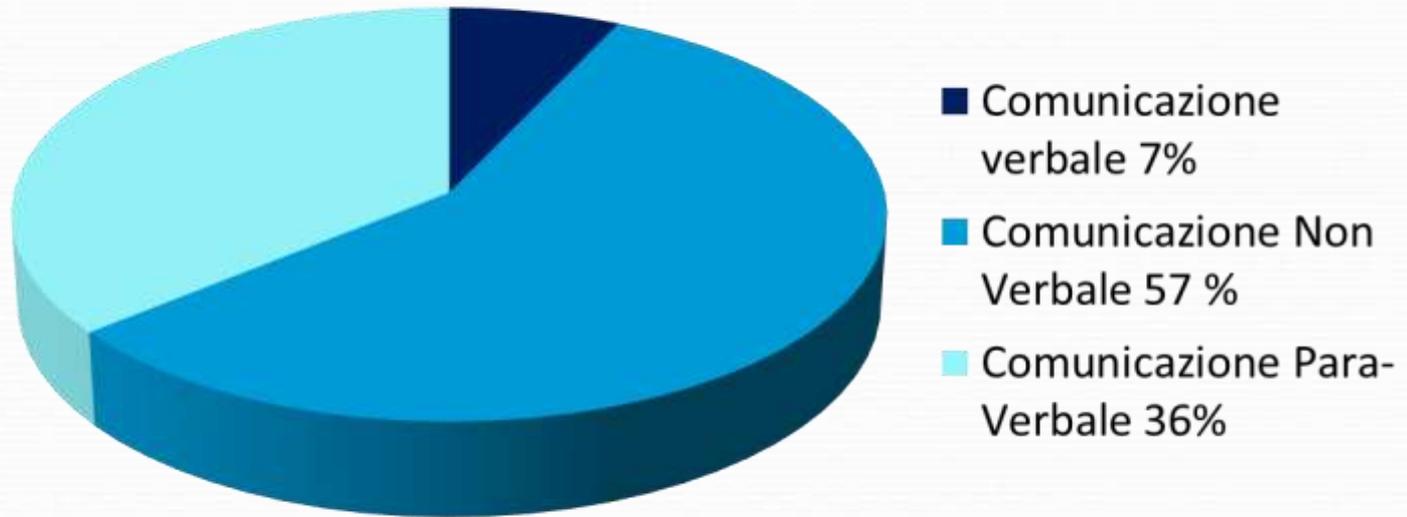
- ✓ esprime contenuti e permette di scambiare messaggi informativi;
- ✓ permette di astrarre e esprimere concetti specifici;
- ✓ ha delle regole precise.

Non Verbali

- ✓ Linguaggio del corpo: sguardo, gestualità, mimica facciale, spazio interpersonale e postura
- ✓ **Paralinguaggio**: volume della voce, tempo, velocità e ritmo delle parole, sonorità della voce, articolazione delle parole.

Esempio: abbraccio dopo la gara

Comunicazione a confronto



V° assioma:
Gli scambi comunicativi sono:

Complementari

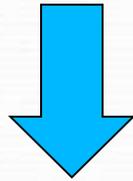


Simmetrici

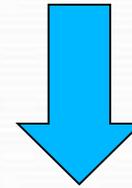




Udire è diverso da ascoltare



Atto fisico



Azione cognitiva ed emotiva:
capire cosa è stato detto

ORECCHIO

聽

TU

OCCHI

ATTENZIONE UNITARIA

CUORE

Esercitazione



- ✓ Dividetevi in gruppi...
- ✓ Ogni gruppo individua una situazione complessa REALE a cui non si trova soluzione pensando alla comunicazione con l'atleta.
- ✓ Riassumete la situazione in massimo 8-10 righe.





Ci riuniamo in plenaria.
Ora ciascun gruppo consegnerà
le 8-10 righe di descrizione
della situazione conflittuale reale
a un altro gruppo «consulente», che
dovrà trovare una soluzione!

10 minuti!



Discussione sulle soluzioni

...avete 20 minuti a
disposizione!

Come stimolo la comunicazione dell'atleta?

- “**Aprire**” la comunicazione;
- Chiedo prima una sua opinione. Parlo di ciò che **sa fare** o che **ha funzionato** piuttosto di ciò che è andato male;
- Poi...**Ascolto!**

...e ancora...

- Ascolto Attivo: **Incoraggio** («continua, ti ascolto...»);
- Osservo il **paraverbale**;
- Cerco di percepire le **emozioni** dell'interlocutore (eventualmente glielo rimando o incoraggio ancora “posso immaginare come ciò ti fa sentire...”);
- Più siamo in **SINTONIA** con una persona e più questa ci sente “vicini” e migliore sarà la comunicazione, un **LINGUAGGIO POSITIVO** farà sì che l'interlocutore sia più predisposto ad “aprirsi” con noi!

Scoprire la vera origini delle azioni

- Cercare di capire senza affrettare conclusioni. Fare tante **domande** (“a cosa pensavi in quel momento? Cosa hai sentito?”);
- Far vedere più volte il **video**;
- Chiedersi a **cosa pensava o provava l’atleta** mentre era in azione;
- Sin da giovani abituare gli atleti a parlare di **percezioni** sia propriocettive che esteroceettive aiuterà gli atleti in futuro a costruire una tecnica fine e più adattabile;
- Raccogliere più **informazioni** possibili e conseguentemente valutare quale **intervento** sia meglio attuare.

L'Errore



- Accettare l'errore vuol dire **accettare se stessi**;

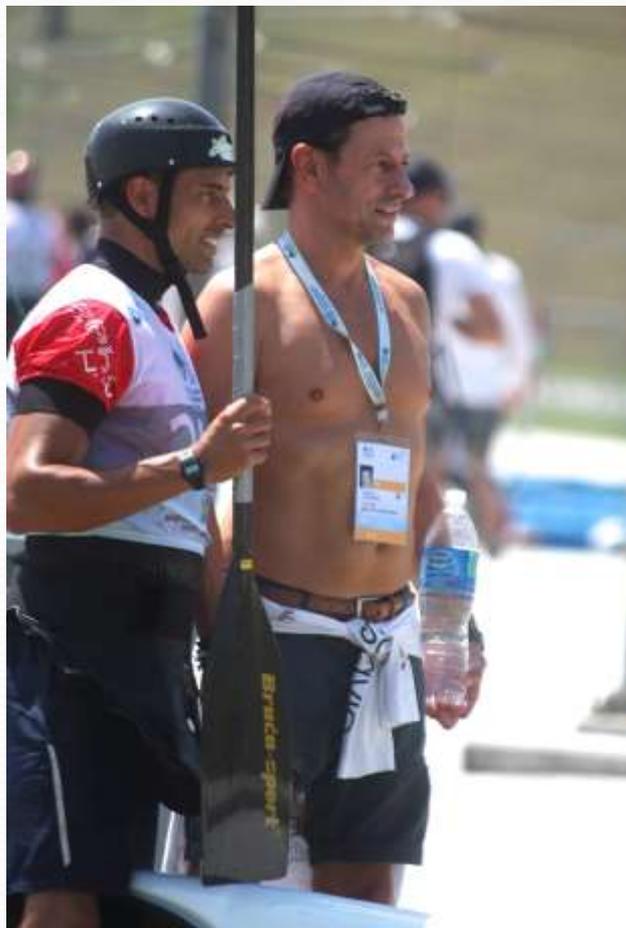
Qualità molto rara negli adolescenti perché a priori si sentono infallibili e questo li porta lontani dall'esaminare correttamente la realtà;

- Spiegare che bisogna fare meglio e non far bene subito fa percepire maggior **possibilità di successo**;

Altre Soluzioni:

- Cambiare il compito;
- Sospendere l'allenamento.

Giudizio, Preconcetti -> Freno alla conoscenza



- **Pregiudizio o giudizio:** flusso di pensieri sull'atleta,
- **Aspettative:** cosa mi aspetto dall'atleta.

Soluzioni:

- Valutare ogni situazione raccogliendo informazioni senza affrettare conclusioni,
- Agire a piccoli passi.

Occuparsi della **crescita** dell'allievo verso l'**autonomia**!



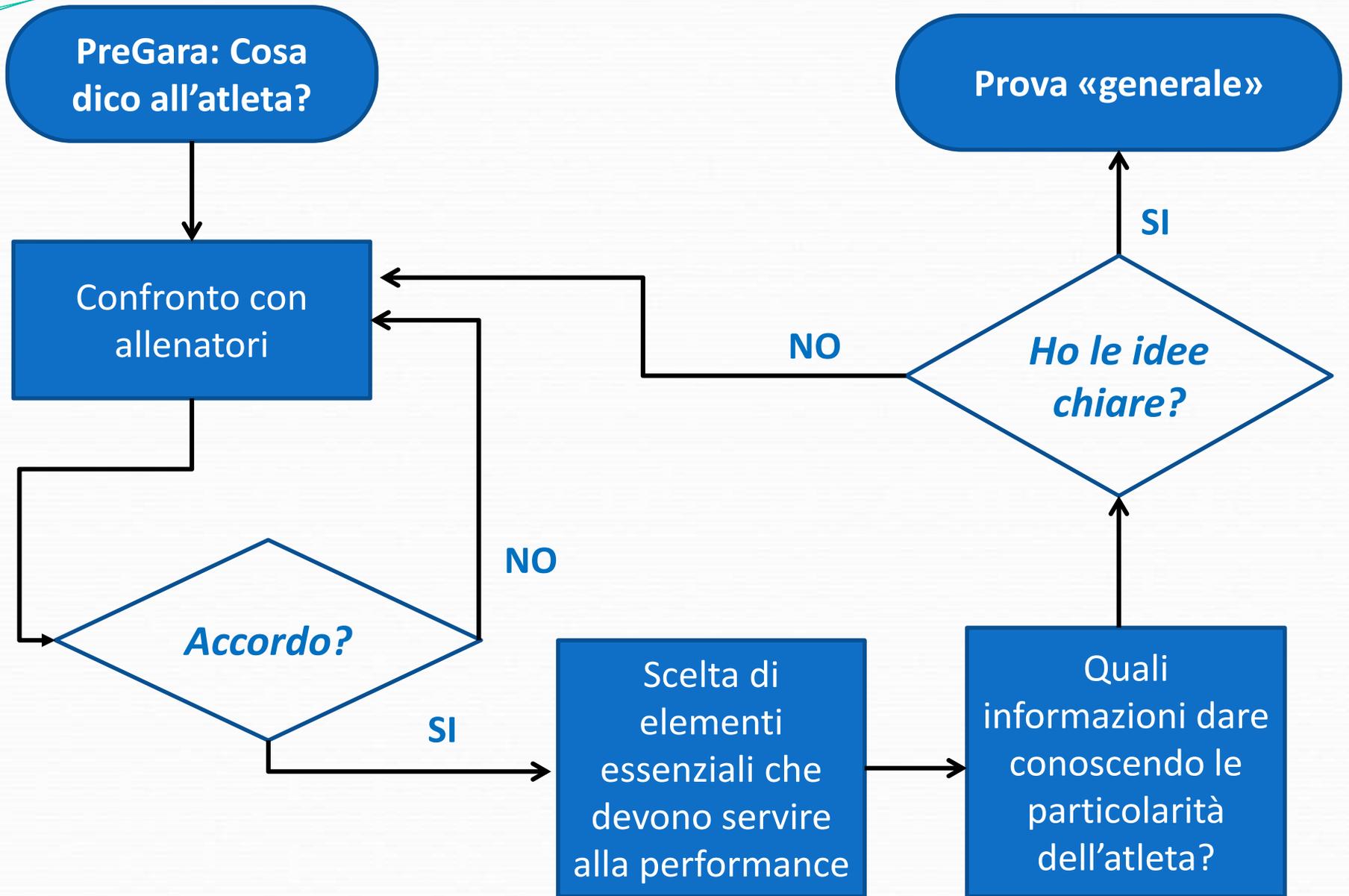
Come fare?

- Come **dare** all'atleta maggiore **autonomia**? (non solo nello Sport)
- Perché occorre che si prendano **responsabilità**?
- Allenarsi con **diversi Tecnici**;
- Dove è possibile, **far scegliere all'atleta** – Buone le soluzioni multiple;
- In avvicinamento di una gara importante, si può essere maggiormente comprensivi e dar maggior supporto ma in fase di analisi occorre che ognuno si prenda le proprie responsabilità in modo preciso e con estrema sincerità, (dirsi la verità), sempre facendo percepire fiducia nella crescita dell'atleta e del **Team**.

Situazioni specifiche dello Slalom

PROGETTO GARA

- Ritengo che il tecnico dovrebbe fare una **preventiva analisi** approfondita del percorso, anche confrontandosi con altri tecnici.
- Dopo di ch  occorra selezionare le informazioni che dovrebbero essere ridotte all'**essenziale!**
- La proposta   di avere al **massimo 2 informazioni per ogni porta: 1 guida lo sguardo e 1 guida le percezioni**
- E' Importante che le informazioni ci servano per **Fare il Tempo** non per Fare le Porte che deve poter essere una libera espressione dell'atleta che si adatter  ad una situazione che cambia.
- Tenere conto a chi vanno date le informazioni cercando di prevedere anche come cambier  il **suo** modo di agire per effetto della nostra comunicazione (Il progetto deve essere personalmente realizzabile)
- Il **rischio** del salto di porta va preventivamente valutato ed eventualmente allenato costruendo degli automatismi in fase di preparazione.



Alcune cose da tener presente:

- A chi è diretta la comunicazione? Conosciamo veramente chi abbiamo a fianco? Quali sono al momento le priorità dell'allievo? Coincidono con le nostre? (esempio: Non dobbiamo spiegare la strategia di gara a noi ma selezionare le informazioni giuste per chi farà la gara)
- Che effetto avranno le mie parole sui suoi comportamenti? (somministrare a piccole dosi)
- ...quindi:

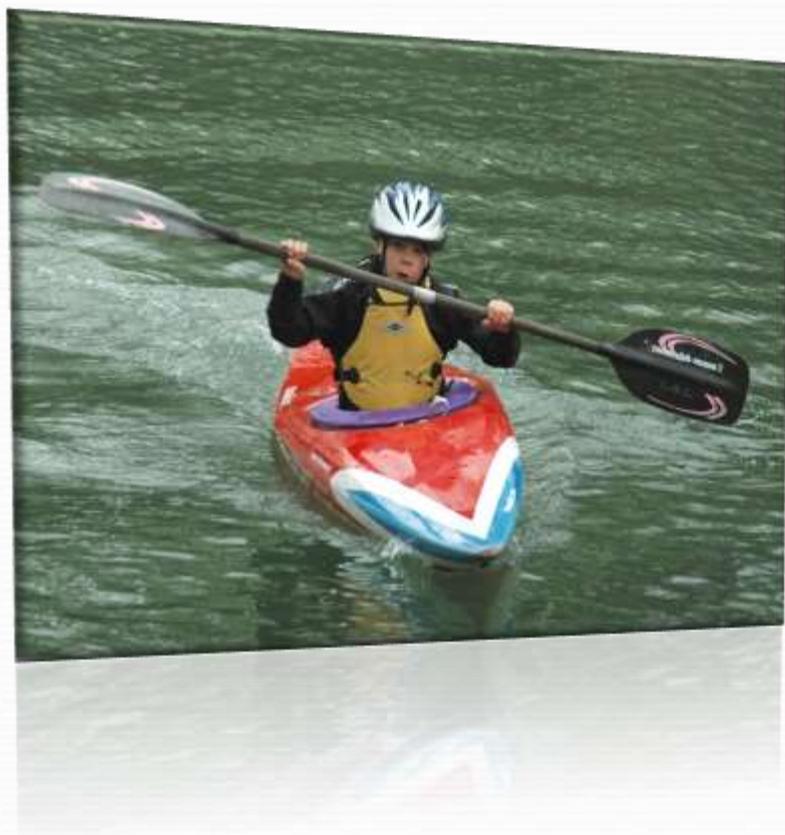
COMUNICAZIONE CONSAPEVOLE !

Si parla spesso di combinazione “Difficile”



- Difficile per chi?!?
- Proposta di **ridefinizione**
- È un’opportunità per fare meglio degli avversari!
- Preparandosi ad esprimersi con idee chiare e realizzabili!

L'Atleta del FUTURO



- Attenzione! Alcune indicazioni tecniche potrebbero “ingabbiare” l’espressione e la crescita degli atleti!
- Semplificando, in cosa consiste una gara di slalom?

L'Atleta del FUTURO



- Non dobbiamo insegnare la nostra tecnica ma ciò che è meglio per il nostro allievo al fine di sfruttare al massimo i suoi punti di forza, di cui deve essere consapevole!
- Il nostro modo di andare in canoa oramai appartiene alla Storia!

ORA

Brainstorming

**«comunicazione
con l'atleta
o con l'allievo»**



È necessario instaurare una
relazione positiva
che porta alla
crescita dell'allievo a 360°
attraverso il supporto empatico
e l'utilizzo delle
energie latenti dell'atleta!

«Se vuoi qualcosa che non
hai mai ottenuto,
devi fare qualcosa che non
hai mai fatto».

Thomas Jefferson

Grazie! ☺

Paolo Borghi – Olga Solmi