



Corso di aggiornamento istruttori

Il zona

La psicologia dello sport - La comunicazione in una scuola di vela

A cura di : Giomi Davide
Rotelli Mattia

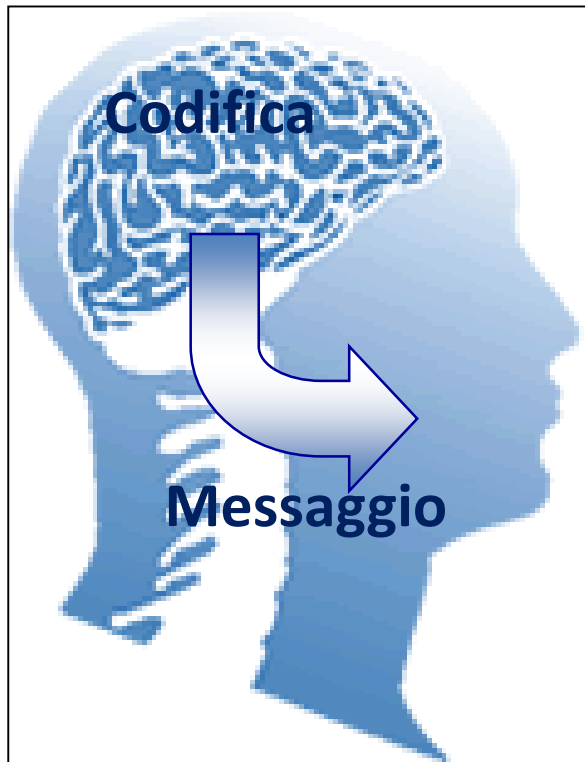
Comunicazione:

Essere in relazione con qualcuno, far partecipe, rendere comune ad altri, dividere insieme, corrispondere, trasmettere informazioni, avere la possibilità di scambiarsi consigli, punti di vista, suggerimenti

Per comunicazione si intende **ogni manifestazione del comportamento umano, verbale o non verbale**



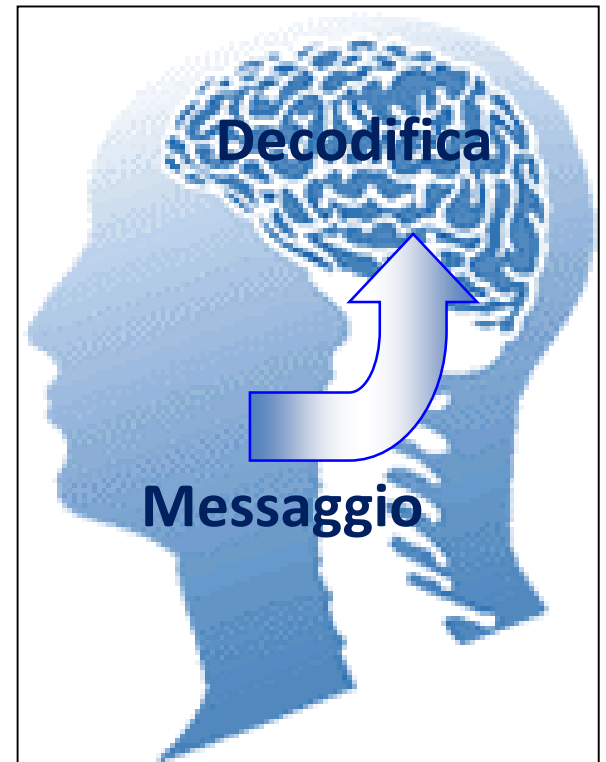
Il processo della comunicazione



Emittente

Feedback

Canale



Ricevente

E' importante:

Distinguere tra ciò che comunichiamo e ciò che l'altro comprende di noi (anche se non intendiamo comunicarlo)

Ciò può far capo a due canali: quello **verbale** e quello **non verbale**

Il canale **verbale** è quello che più veicola l'intenzionalità comunicativa

Il canale **non verbale** potenzia quello verbale se vi è accordo tra i due, mentre prevale nel caso di incongruenza (o perlomeno genera dubbi nel ricevente)

Aspetti della Comunicazione

A conceptual diagram titled 'Aspetti della Comunicazione'. It features a large, light gray, semi-transparent circular shape on the left, resembling a stylized ear or a signal receiver. To the right of this shape is a 3D orange human figure holding a blue megaphone. Arrows point from various parts of the diagram to specific communication aspects. An arrow points from the top of the gray shape to the 'Verbale' section. Another arrow points from the middle of the gray shape to the 'Sistema paralinguistico' section. A third arrow points from the bottom of the gray shape to the 'Sistema cinesico' section. An arrow points from the megaphone to the 'Non - Verbale' section. From the 'Non - Verbale' section, three arrows point down to 'Prossemica', 'Aptica', and 'Sistema cinesico'.

Verbale

Tono, timbro,
pronuncia, accento,
intonazione,
Accentuazione.

Non - Verbale

Sistema paralinguistico

Tono, frequenza,
ritmo, silenzio

Sistema cinesico

Movimenti del corpo,
Postura, gesti

Prossemica

Gestione
dello spazio

Aptica

Contatto fisico
(stretta di mano,
abbraccio)

Funzioni della comunicazione verbale:

- **Referenziale (o rappresentazionale):** scambio di informazioni tra gli interlocutori su un contenuto, un oggetto
- **Interpersonale (o espressiva):** rappresenta gli aspetti metacomunicativi e si riferisce alla relazione tra i parlanti

Quest'ultima trasmette il tipo di intimità o il ruolo che si ha con l'altro. Talvolta il significato espressivo può essere prevalente rispetto al contenuto informativo

Funzioni della comunicazione verbale:

- **Di aiuto e di etero-regolazione (controllo):** la comunicazione è un atto che ha la stessa valenza concreta di un gesto che dice ciò che vogliamo ottenere. La parola ha la capacità di essere efficace, di influenza in senso positivo o negativo. Questa regolazione può essere compiuta sia sugli altri che su di noi stessi

La comunicazione non verbale:

Uso simultaneo e interdipendente di diversi sistemi comunicativi.

1. Il corpo parla e possiede un suo specifico linguaggio: trasmette significati, esprime emozioni, invia informazioni su di sé, comunica atteggiamenti
2. Mentre il linguaggio verbale veicola prevalentemente informazioni, quello non verbale trasmette soprattutto gli stati emotivi ad essa associati

Funzioni della comunicazione non verbale:

- Esprimere emozioni: nonostante i tentativi di controllo/simulazione delle emozioni, i segnali non verbali possiedono, rispetto al linguaggio, una maggiore efficacia comunicativa e veridicità
- Alcuni canali rivelano le emozioni meglio di altri: **il volto**, attraverso le espressioni e **lo sguardo**, comunica il maggior numero di informazioni e si è evoluto come area della comunicazione sociale. Esso è anche il canale più controllato, mentre **voce** e corpo lo sono meno. Il volto trasmette più informazioni sul tipo di emozione, il corpo sull'intenzionalità dell'emozione

Funzioni della comunicazione non verbale:

- Comunicare atteggiamenti interpersonali: i segnali non verbali che comunicano atteggiamenti possono essere spontanei o controllati
- Generalmente gli atteggiamenti positivi sono spontanei, mentre quelli negativi tendono a essere più controllati
- Gli atteggiamenti interpersonali si possono classificare in due dimensioni o assi principali:
 - **amichevole-ostile**
 - **dominante-sottomesso**

Funzioni della comunicazione non verbale:

Atteggiamento amichevole: volto sorridente – maggior frequenza di sguardi – vicinanza più stretta – ricerca di contatto corporeo – timbro e tono di voce vivaci

Atteggiamento di dominanza: assenza di sorriso – espressione del volto severa – sopracciglia aggrottate – sguardi diretti e tesi a squadrare – tono di voce greve – maggiori interruzioni – tendenza a occupare più spazio

L'uso di questi segnali viene interpretato anche come caratteristica distintiva di alcuni ruoli sociali e professionali (differenza uomo-donna) e nella vita di coppia (atteggiamenti sessuali)

Funzioni della comunicazione non verbale:

Presentare se stessi: durante le interazioni i soggetti si impegnano in un'attività di scambio di informazioni su se stessi. Ognuno cerca di presentarsi nel modo migliore possibile, anche curando il proprio aspetto esteriore. A volte la persona agisce in modo calcolato per manipolare le impressioni, in altre adatterà atteggiamenti e simboli che tradizionalmente caratterizzano un ceto sociale o un ruolo

Sostenere, modificare, completare, sostituire il discorso: elementi non verbali di tipo vocale (intonazione, qualità della voce, vocalizzazioni, pause) e di tipo non vocale (gesti, movimenti del corpo, postura, espressioni del volto, sguardo). Tali segnali fungono anche da regolatori dell'interazione

Gli elementi della comunicazione non verbale:

- Aspetto esteriore
- Sguardo
- Voce e aspetti non verbali del parlato
- Comportamento spaziale
- Contatto corporeo
- Vicinanza-distanza
- Orientamento dello spazio
- Postura
- Movimenti del corpo e gesti

Gli assiomi della comunicazione



I Assioma:

«Non si può non comunicare»

Qualsiasi comportamento, parola o silenzio ha valore di messaggio e influenza gli altri interlocutori

L'uomo che guarda fisso davanti a sé mentre fa colazione in una tavola calda affollata, o il passeggero d'aereo che siede con gli occhi chiusi, stanno entrambi comunicando che non vogliono parlare con nessuno né vogliono si rivolga loro la parola, e i vicini di solito "afferrano il messaggio" e rispondono lasciandoli in pace

Il Assioma:

«Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione»

“.. fammi subito questo lavoro!”

“.. Vorrei che tu mi facessi subito questo lavoro perché ...”

**Esprimono a parità di contenuto lo stesso messaggio ma
definiscono relazioni molto diverse**

III Assioma:

*«La natura di una relazione dipende dalla punteggiatura delle **sequenze di comunicazione** fra i partecipanti»*

Effetti della punteggiatura sul significato
letterale di un messaggio

“grazia impossibile fucilarlo”

“il padre dice il bambino è stanco”

“grazia, impossibile fucilarlo”

“il padre dice: il bambino è stanco”

“grazia impossibile, fucilarlo”

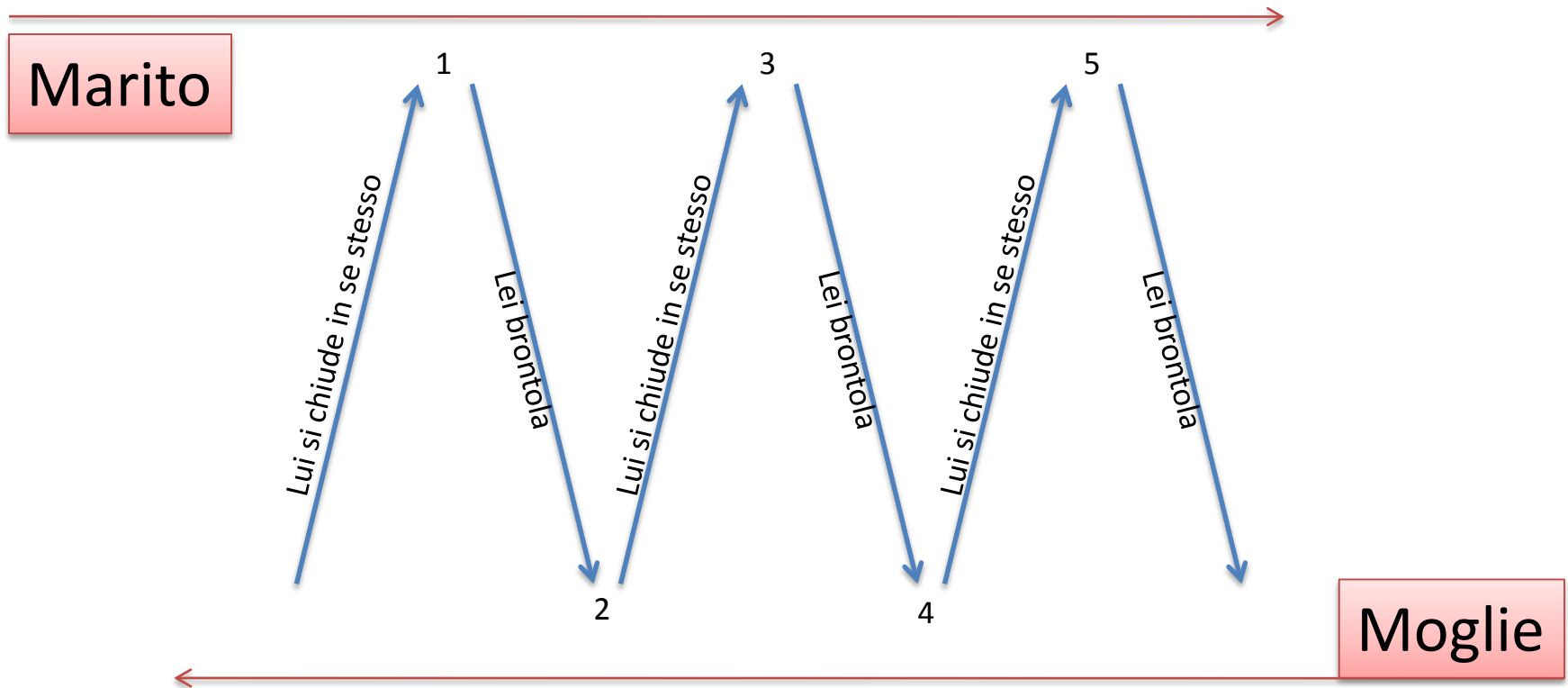
“il padre, dice il bambino, è stanco”

“I clienti che credono che i nostri camerieri siano scortesi dovrebbero vedere il direttore”

Due giovani monaci studiavano in seminario ed entrambi erano incalliti fumatori.

Il loro problema era: "*Posso fumare mentre prego?*" Non riuscendo a risolverlo, decisero di rivolgersi ai loro superiori. Più tardi, uno chiese all'altro che cosa gli avesse detto il superiore. "*Sono stato rimproverato aspramente solo per aver parlato del fatto*", disse il primo. "*Ed il tuo superiore, cosa ti ha detto?*". "*Il mio è stato molto compiaciuto*", disse il secondo. "*Mi ha detto che facevo benissimo. Ma dimmi, tu che domanda gli ha fatto?*" "***Gli ho chiesto se posso fumare mentre prego.***" "*Te la sei voluta tu. Io gli ho chiesto se potevo pregare mentre fumo?*"

Effetti della punteggiatura sulla qualità della relazione



- Il diverso modo di «scandire» una stessa sequenza di eventi è alla radice di molti conflitti comunicativi e di incomprensioni.
- Se la comunicazione è un processo circolare, sono gli interlocutori che attribuiscono valore di inizio a un punto qualunque del processo comunicativo. La scelta può non coincidere.

IV Assioma:

*«Gli esseri umani comunicano sia in modo **digitale** che **analogico**»*

• **Analogici** sono quei segnali che contengono una qualche rappresentazione o immagine del significato a cui si riferiscono

➤ *Un disegno, ma anche l'abbraccio protettivo di una madre*

• La comunicazione **digitale** ha una sintassi logica assai complessa e di estrema efficacia ma manca di una semantica adeguata nel settore della relazione

➤ *Parafrasando Bateson e Jackson, “non c'è nulla di specificatamente simile al cinque nel numero cinque”*

V Assioma:

*«Tutti gli scambi di comunicazione possono essere definiti **simmetrici** o **complementari**, a seconda che siano basati sull'uguaglianza o sulla differenza tra i due comunicanti»*

Il genitore nei confronti del figlio piccolo deve tenere una posizione *one-UP* e non sottrarsi al proprio ruolo di adulto responsabile. Lo stesso genitore però dovrebbe assumere una posizione *one-DOWN* nei confronti del pediatra che gli dà indicazioni sulle modalità di cura per la bronchite del figlio

La Profezia che si auto-avvera (Effetto Pigmalione)

Le aspettative e/o le convinzioni delle persone, influenzando sul loro comportamento e sulle loro prestazioni, possono tradursi in realtà.

A prescindere dalla loro validità effettiva, tendiamo a convalidare le nostre percezioni

Una persona che agisce in base alla premessa “non piaccio a nessuno” si comporterà in modo sospettoso, difensivo o aggressivo ed è probabile che gli altri reagiscano con antipatia al suo comportamento, confermando la premessa da cui il soggetto era partito



La “storia del martello”

P. Watzlawick.

Un uomo vuole appendere un quadro. Ha il chiodo, ma non un martello. Il vicino ne ha uno, così decide di andare da lui e farselo prestare.

A questo punto gli sorge un dubbio: *“E se il mio vicino non me lo vuole prestare? Già ieri mi ha salutato appena. Forse aveva fretta, ma forse la fretta era soltanto un pretesto ed egli ce l’ha con me. E perché? Io non gli ho fatto nulla, è lui che si messo in testa qualcosa. Se qualcuno mi chiedesse un utensile, io glielo darei subito. E perchè lui no? Come si può rifiutare al prossimo un così semplice piacere? Gente così rovina l’esistenza agli altri e per giunta si immagina che io abbia bisogno di lui, solo perchè possiede un martello. Adesso basta!”*

E così si precipita di là, suona, il vicino apre, e prima ancora che questo abbia il tempo di dire *“buongiorno”* gli grida: ***“si tenga pure il suo martello, villano!”***

Insuccessi nella comunicazione

Barriere comunicative

- Pregiudizi
- Incomprensioni
- Resistenze
- Egocentrismo
- Interferenze emotive
- Saturazione
- Distrazione
- Presupposti non espliciti
- Incompatibilità di sistemi di riferimento
- Barriere fisiche, rumori, contesto

Ricordiamo che:

Emittente

100 CIO' CHE HA INTENZIONE DI DIRE

70 CIO' CHE DICE VERAMENTE

50 CIO' CHE IO HO SENTITO

20 CIO' CHE IO HO CAPITO

10 CIO' CHE IO RICORDO

Ricevente



Domande sulla comunicazione efficace

- Le persone con cui comunico, mi comprendono correttamente?
- Chiedo alle persone con le quali parlo se hanno capito quello che ho detto?
- Il messaggio è formulato in modo appropriato alla persona con la quale sto parlando?
- Guardo in faccia alle persone con le quali comunico?
- Cerco il momento e il luogo adatto per comunicare meglio?
- Se pongo delle richieste, ne spiego il motivo?
- Mi preparo prima se devo comunicare messaggi difficili o complicati?
- Mi assicuro sempre che ci sia un feedback?

10 passi per una buona comunicazione...

1. Prima di comunicare identificare il problema o il messaggio che si vuole trasmettere;
2. stabilire qual è l'obiettivo;
3. essere molto attenti all'ambiente in cui si comunica;
4. Consultarsi con i colleghi per trovare strategie efficaci;
5. Scegliere adeguati strumenti verbali (voce e tono) e non verbali (atteggiamento);
6. Tenere sempre presente il punto di vista e gli interessi degli altri;
7. Per ogni comunicazione di rilievo esaminare il feed-back;
8. Accertarsi che ci sia coerenza tra il “dire” e il “fare”;
9. Il messaggio deve mantenere sempre un carattere di trasparenza;
10. Il messaggio deve sempre essere accompagnato da una buona dose di ascolto.

La comunicazione tra l'istruttore ed i suoi allievi

Caratteristiche del gruppo:

- Il gruppo di allievi a cui si rivolge l'istruttore varia in media dalle 10 alle 20 unità.
- L'età degli allievi hanno solitamente un'età che va dai 6/8 anni fino ai 14.
- L'istruttore non opera in un contesto scolastico, gli allievi sono spesso in vacanza quando fanno corsi di vela.

QUINDI:



- Assicurarsi che le informazioni vengano recepite da tutti gli allievi.
- Variare il tipo di messaggio in base all'età.
- Ridurre al minimo le lezioni teoriche frontali e integrarle sempre con esercitazioni o applicazioni concrete (es. rosa dei venti o manovre virata/ abbattuta).
- Favorire l'apprendimento per scoperta!

La lezione:

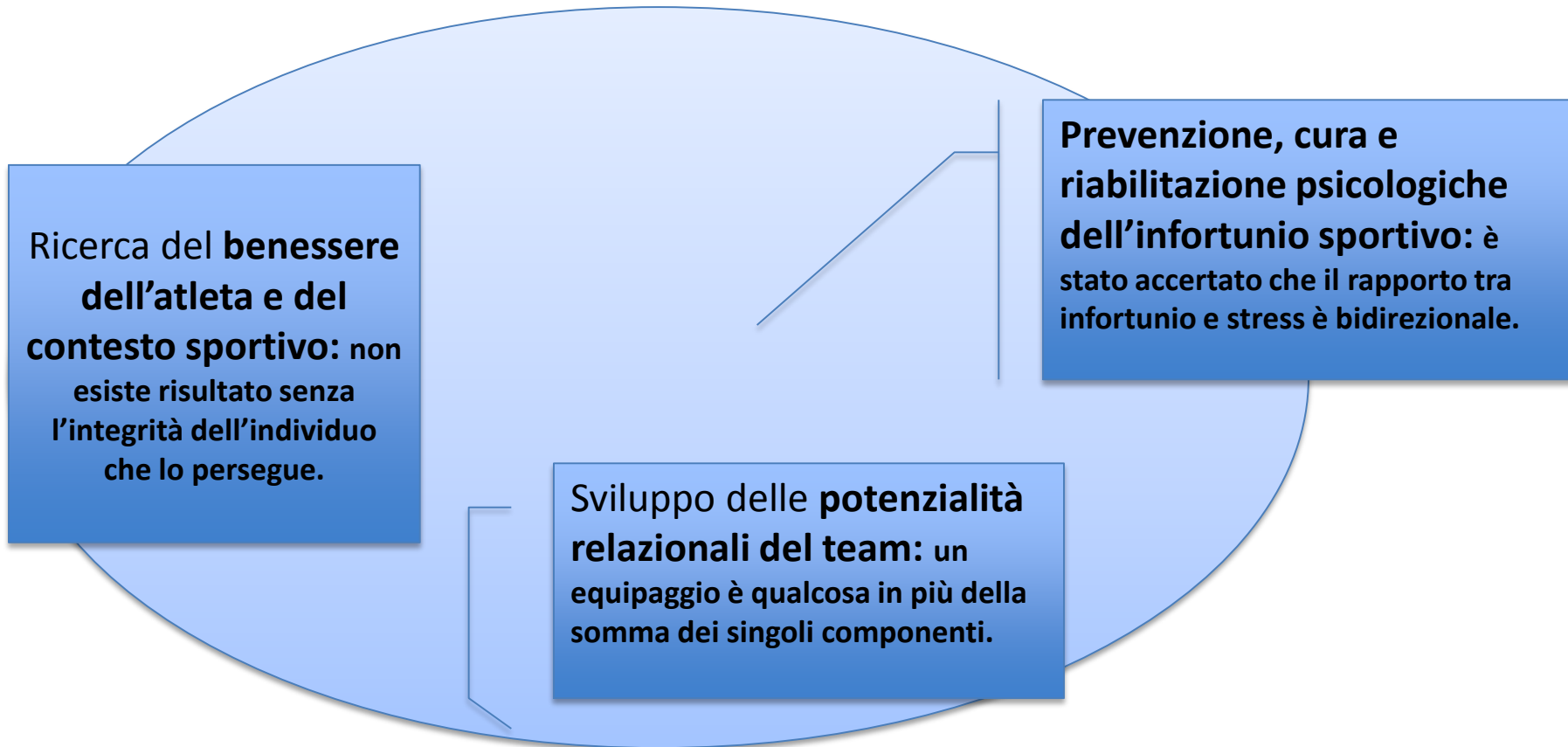
A terra:

- Poche informazioni che dovranno essere inerenti all'attività che gli allievi faranno in acqua subito dopo.
- E' fondamentale che al termine della lezione segua un momento di debriefing in cui ogni allievo riceve un feedback su ciò che ha appena fatto.

In acqua:

- Utilizzare segnali acustici e/o visivi (fischi gesti), che devono essere comunicati in modo chiaro a terra e ripetuti prima dell'uscita in mare (es. un fischio si vira, 2 fischi barca ferma, 3 fischi tutti al gommone).
- Comunicare da vicino e possibilmente da sopravento poche parole.
- Se c'è bisogno di dare molte informazioni fermare la barca e/o far salire l'allievo sul gommone.

La psicologia nello sport



La psicologia nella vela: Valutazione degli atleti

Il progetto "Verso Rio 2016 " :

- Valutati 47 atleti

- La batteria di test somministrata:

1) Il comportamento dell'allenatore 2.0

Il mio allenatore è

Io preferisco un allenatore che

Quando alleno io

2) Questionario sull'abilità mentale (QUAM): autostima; gest. ansia; attenzione; immaginazione; motivazione; assertività; gest. stress; obiettivi.

3) Colloqui individuali

La Valutazione:

Fase di organizzazione e restituzione dati

- Creazione di un profilo personale dell'atleta in cui verranno evidenziati punti di forza e criticità nella preparazione mentale e in cui si fornirà un piano d'azione operativo all'atleta.
- Creazione di Griglie di osservazione specifiche per ogni atleta in cui verranno inserite le variabili e i comportamenti che dall'analisi dei dati risulteranno più critiche e ritenute meritevoli di essere tenute sotto controllo. Le griglie serviranno agli allenatori per monitorare le aree di interesse e per continuare a fornire dati al mental coach.
- La restituzione agli atleti avverrà mediante un profilo redatto dallo mental coach che l'atleta potrà consultare
- Colloqui con allenatori in cui si esporranno loro i risultati delle valutazioni da parte degli atleti del loro comportamento.
- Presentazione agli allenatori dei profili dei loro atleti e consegna delle griglie di osservazione

La comunicazione all'interno dell'equipaggio e tra allenatore e atleti (nei doppi):

Il timoniere deve comunicare al prodiere su:

- Direzione del vento (buoni o scarsi attraverso filetti e/o bussola)
- Arrivo di onde di onde
- Momento in cui effettuare le manovre

Il prodiere deve comunicare al timoniere:

- Incroci con avversari
- Raffiche o zone di maggiore pressione
- Tattica e strategia di gara

La comunicazione all'interno dell'equipaggio e tra allenatore e atleti (nei doppi):

L'allenatore deve comunicare con gli atleti sia a livello individuale che di coppia:

- A livello individuale deve correggere ogni atleta sullo svolgimento del proprio compito tecnico
- A livello di coppia deve fornire un metodo che permetta di creare una relazione autonoma e funzionale al raggiungimento del risultato fra gli atleti, lasciando però che la relazione fra i membri dell'equipaggio di strutturi autonomamente.

Sarà la relazione esistente tra i due membri dell'equipaggio a determinare il risultato, non le qualità tecniche individuali!

La comunicazione all'interno dell'equipaggio e tra allenatore e atleti (nei doppi):

La relazione tra tre persone (come quella tra allenatore, timoniere e prodiere) non può essere considerata una relazione gruppale, ma una relazione tra coppie che si alternano:

- Timoniere/prodiere
- Timoniere/allenatore
- Prodiere/allenatore

Sarà compito dell'allenatore favorire la costruzione dell'idea di equipaggio fondamentale non solo per la performance sportiva ma anche perché i messaggi dell'allenatore vengano recepiti dagli atleti velocemente (es. tra una prova e l'altra):

Comunicazione Allenatore/equipaggio

Gestione dell'ansia pre - gara

ANSIA: risposta non specifica di attivazione esibita dall'organismo quando deve affrontare un'esigenza imprevista o adattarsi ad una novità disorganizzante (Selye).

Ansia di tratto: è la modalità di rispondere sempre allo stesso modo a stimoli diversi; è una condizione nella quale la persona tende ad attribuire un certo grado di pericolosità a stimoli che oggettivamente non lo sono, ed a rispondere con elevati livelli di ansia di stato che sono sproporzionati rispetto alla reale pericolosità dello stimolo.

Ansia di stato: è una reazione psicofisica in risposta a stimoli specifici che producono sentimenti di tensione e timore associati a modificazioni del sistema nervoso autonomo

Gestione dell'ansia pre - gara



Curva di Yerkes e Dodson

Gestione dell'ansia pre - gara

Quali strategie possibili?

- Occorre valutare le reazioni dello atleta a seconda del caso.
- Occorre valutare il contesto e le modalità in cui avviene.

Tuttavia due principi generali...

“SOLCARE IL MARE ALL’INSAPUTA DEL CIELO”

“SPEGNERE IL FUOCO AGGIUNGENDO LA LEGNA”

Un Caso... 5 min prima dell'inizio della gara

L'Ansia si presenta sempre o solo in determinate situazioni di gara?

Che cosa hai osservato?

Cosa fa l'allievo durante questi momenti?

Cosa pensa o sente in quei momenti?

Quali sono le sue reazioni?

Come ha cercato di superare questi momenti?

Ci sono state delle eccezioni positive?

Quali sono state le tue azioni come allenatore e quali effetti hanno avuto ?

Quali compiti o azioni durante la gara potrebbe compiere per spostare l'attenzione dal proprio stato psico-fisiologico?