



Corso Nazionale per Allenatori di Terzo Grado 2022 DICIANNOVESIMA EDIZIONE

LA PSICOLOGIA DELLO SPORT Meccanismi Mentali applicati alla prestazione sportiva

Dott. Alessandro Miguel Cecilia

Federazione Italiana Pallavolo

Settore Formazione



LA PSICOLOGIA DELLA PRESTAZIONE

Il menù di queste due giornate

La psicologia dello sport e della prestazione umana

1

2

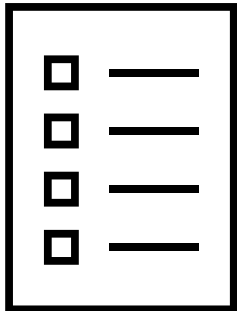
Il Modello di prestazione S.F.E.R.A.

3

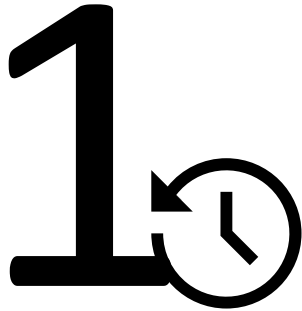
Lo strumento del Tecnico: la comunicazione

4

Obiettivo: autoefficacia



1



I PRESUPPOSTI DELLA COMUNICAZIONE

Qualcosa che deve essere vero,
per poter considerare vero ciò che segue





MECCANISMI MENTALI

Il punto di partenza

COMUNICARE

co - mu - ni - cà - re

mettere in comune
rendere partecipe



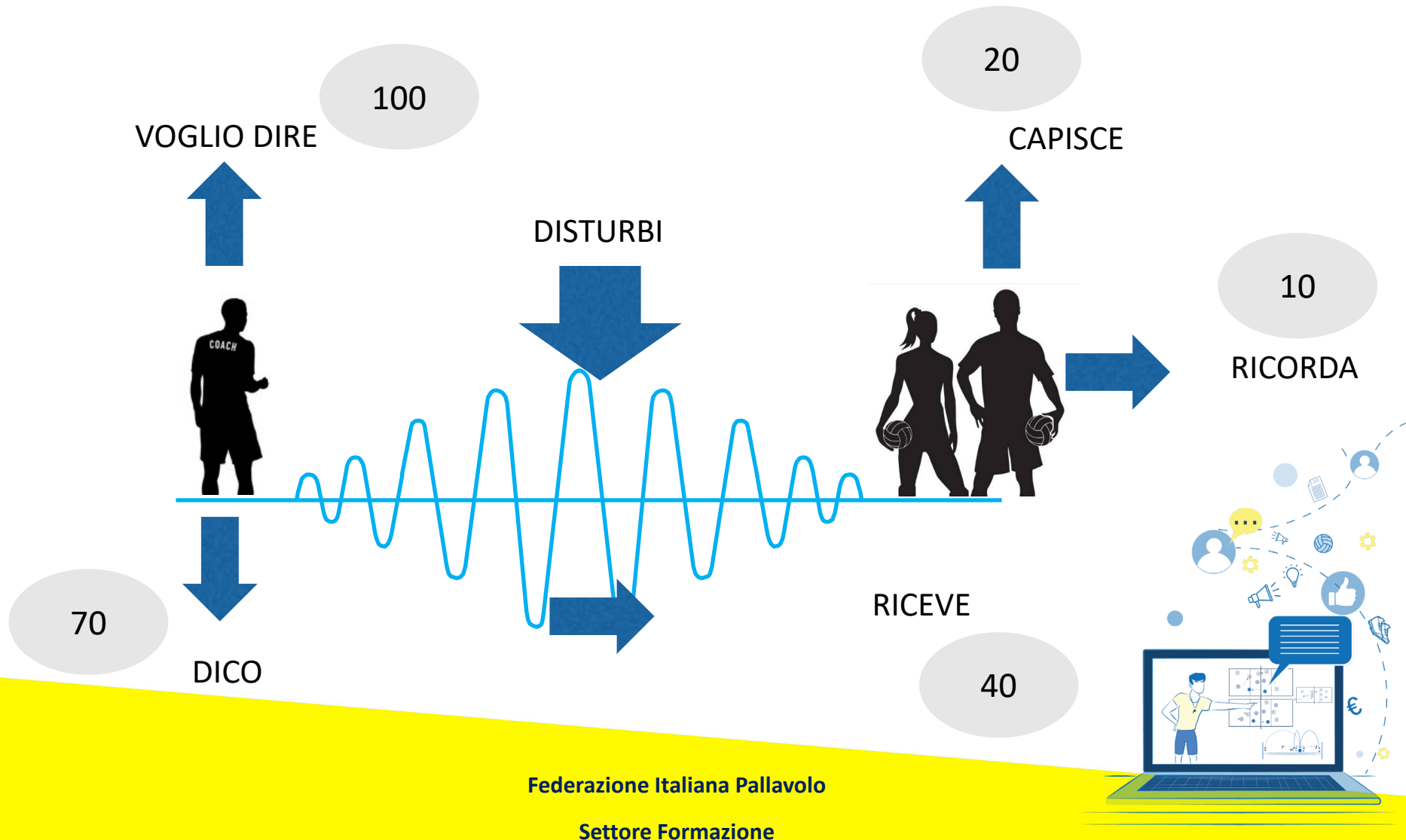
farsi capire

LA COMUNICAZIONE «SI MISURA» **ALL'ARRIVO**



MECCANISMI MENTALI

Efficacia comunicativa



MECCANISMI MENTALI

Una questione (anche) di numeri

Numero di parole per frase	% di testo compreso e ricordato dopo una prima comunicazione
27	4%
15	70%
12	86%
8	94%

Concentrati
Forza Ragiona
Non Forte Aiuta
Pensa Corri Difendi
Obbiana Debole Vincere
Subire Sforzati
Aggredisci Grinta
Mondi
Perdere
Gareggia

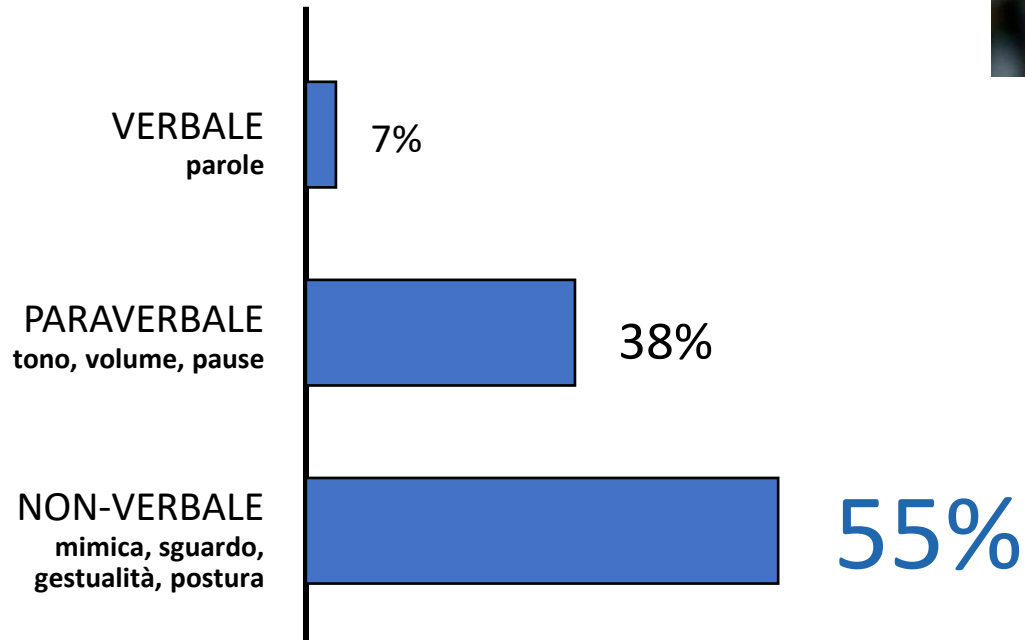
Capacità
Sincronia
Obiettivi





MECCANISMI MENTALI

Una questione non solo verbale...



MECCANISMI MENTALI

Buone pratiche per essere efficaci



«Dati **concreti** e **immagini mentali** sono i presupposti di una comunicazione efficace»

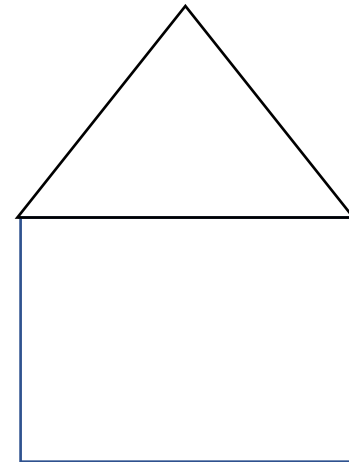




MECCANISMI MENTALI

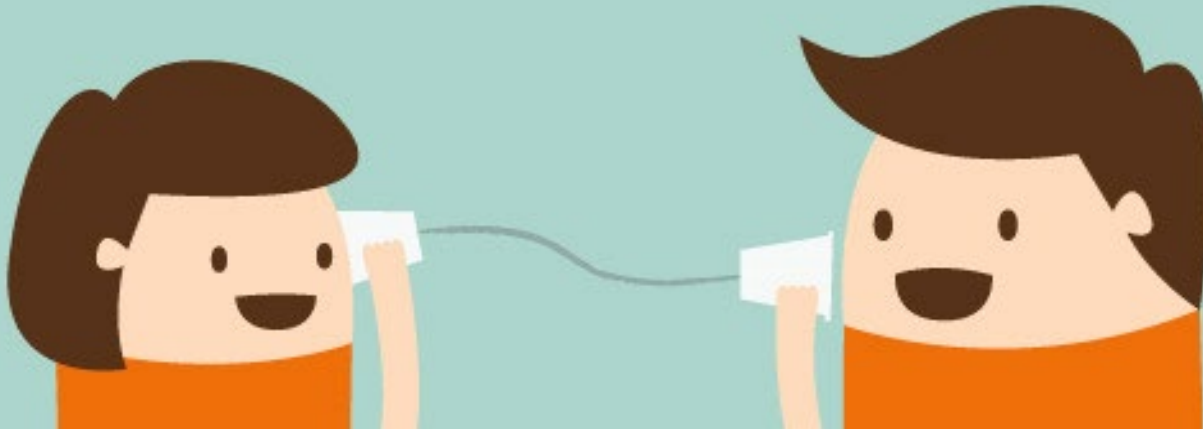
Buone pratiche per essere efficaci

Mi disegnatate, per favore...



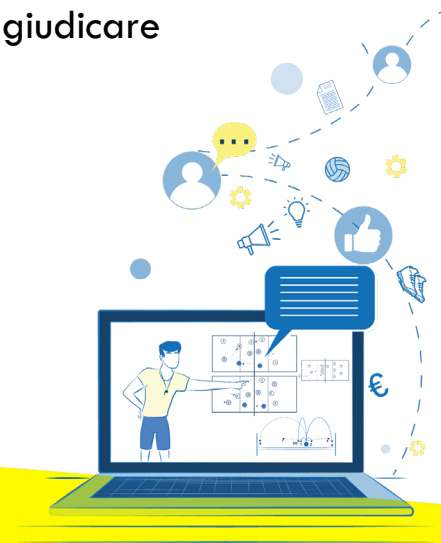
MECCANISMI MENTALI

L'ascolto come parte integrante del processo comunicativo



Sospendere il proprio punto di vista, **lasciarsi incuriosire** e aspettare a giudicare

- fare domande
- fare verifiche di ciò che ho capito
- fare dei riassunti



2



I FEEDBACK

Uno degli strumenti cardine per allenatore





FEEDBACK

Una definizione

Letteralmente = ritorno di segnale

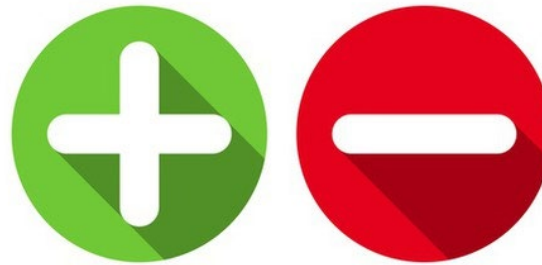
Sono i rimandi e i commenti che vengono fatti all'atleta (o a voi stessi)

Se utilizzato in maniera corretta è un potente strumento di **“crescita”** personale e professionale.



FEEDBACK

2 Tipologie 2 Dimensioni



Due **tipologie**:

- positivi (elogi, complimenti, rinforzi)
- negativi (critiche, critiche costruttive)

Due **dimensioni**:

- specifico o generico



FEEDBACK

Positivi



Generico

- Ottimo lavoro!
- Grande partita oggi!
- Sei il miglior ricevitore della squadra!

Specifico

- Sei stata attenta ai movimenti di banda su quell'attacco lungo linea
- Buon movimenti di copertura sul muro a 2!
- Cosa hai fatto per ottenere quel risultato? [...] Ok!"

LARGO

STRETTO



FEEDBACK

Gli effetti



Generico

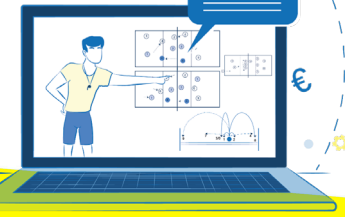
- Gioia e energizzazione
- **Autostima** (“io valgo, io mi piaccio”)
- Simpatia verso l’interlocutore
- **Clima** positivo nel gruppo

Specifico

- **Consapevolezza** e rinforzo dei comportamenti
- **Stima** e fedeltà verso l’interlocutore e il gruppo
- Consapevolezza di cosa funziona e del processo

LARGO

STRETTO





FEEDBACK POSITIVI...COME FORNIRLI

- Sottolineare aspetti specifici della prestazione realizzata
- Focalizzarsi sui miglioramenti ottenuti
- Attribuire il progresso alle capacità personali (richiamando anche altre esperienze di successo della persona)
- Trasmettere la concezione che le capacità sono acquisibili



FEEDBACK

Negativi



Generico

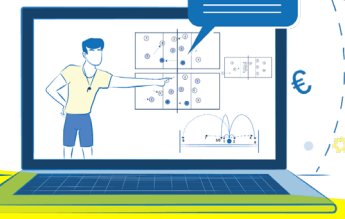
- Ti sembra una ricezione?
- Sei negato per le sfide che contano
- (Silenzio ...)

Specifico

- Attento alla posizione delle mani sul muro.
- Sull'ultimo attacco hai staccato con un istante di ritardo.

LARGO

STRETTO



FEEDBACK

Gli effetti



Generico

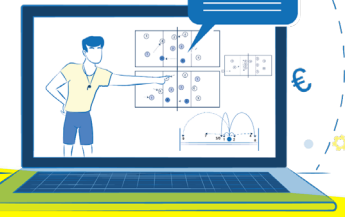
- **Rabbia**
- Paura, impotenza e paralisi
- Depressione
- **Disistima** di sé e degli altri
- Conflittualità e competizione

Specifico

- **Consapevolezza** di cosa non va e cosa si dovrebbe fare
- **Apprendimento**
- Responsabilità
- Fiducia nel professionista

LARGO

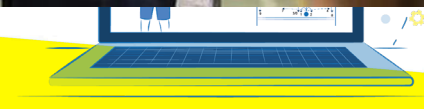
STRETTO





FEEDBACK NEGATIVI...COME FORNIRLI

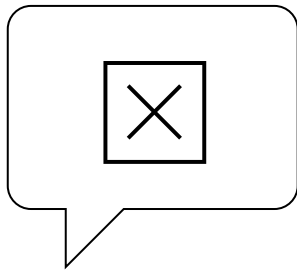
- Focalizzarsi sul fatto (passato)
- ...e mostrare o chiedere il comportamento alternativo corretto (futuro)
- Attenzione: evitare parole come "sempre.... mai... tutto... niente... ogni volta... tutte le volte... sei... non sei..."



FEEDBACK

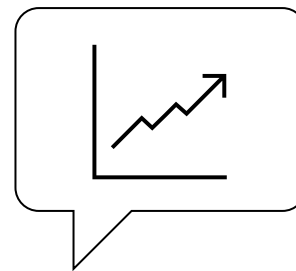
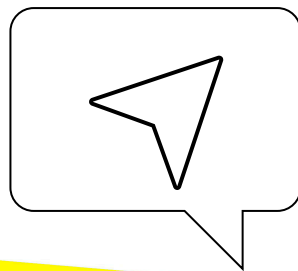
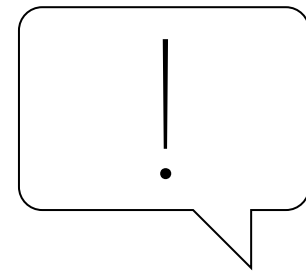
Alcuni assunti «base»

ATTENZIONE A EVITARE



~~NON~~

~~DEVO~~

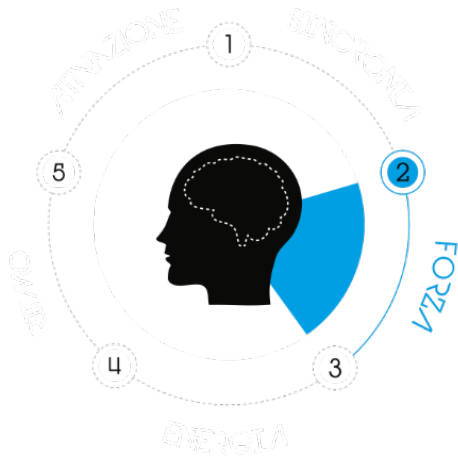


FEEDBACK

Perché?

Letteralmente = ritorno di segnale

Sono i rimandi e i commenti che vengono fatti all'atleta (o a voi stessi)



Se utilizzato in maniera corretta è un potente strumento di **“crescita”** personale e professionale.



3



L'OBIETTIVO

La monoidea del tecnico: sviluppare autoefficacia





AUTOEFFICACIA

La definizione

Capacità generativa (che ha la funzione di organizzare elementi particolari) il cui scopo è quello di orientare le singole abilità cognitive, sociali, emozionali e comportamentali in maniera efficiente per assolvere a compiti specifici.



A. Bandura



AUTOEFFICACIA

Alta e Bassa autoefficacia

È provato sperimentalmente che:



PERSONE CON BASSA SELF-EFFICACY

- evitano i **compiti difficili** per paura di fallire
- hanno **basse aspirazioni** e scarso impegno verso gli obiettivi
- **esagerano le difficoltà** e le avversità predisponendosi al fallimento
- dopo gli insuccessi sono più lente nel **recupero**
- sono vittime di **stress e depressione**



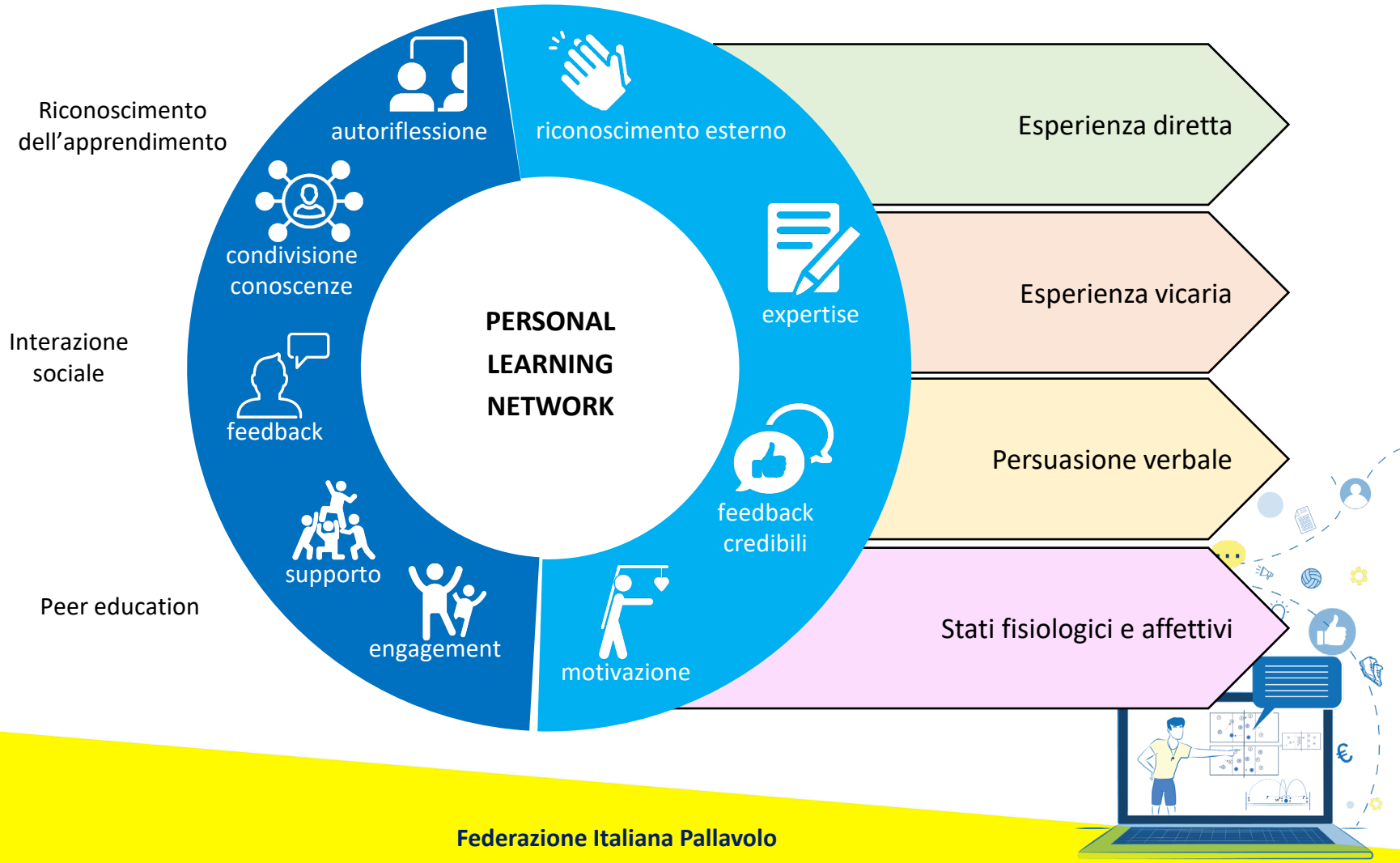
PERSONE CON ALTA SELF-EFFICACY

- percepiscono le **difficoltà come sfide**
- si assegnano **obiettivi stimolanti** e mantengono impegno nel conseguirli
- si focalizzano sulla **soluzione** dei problemi
- non indugiano in **rimuginazioni**
- si **riprendono** facilmente dagli insuccessi
- cercano **rimedi** piuttosto che giustificazioni



AUTOEFFICACIA

Le 4 fonti





AUTOEFFICACIA

Esperienza diretta



E' la fonte che si riferisce al fare e al ragionare sulle esperienze autobiografiche riferite a situazioni affrontate. Esperienze di padronanza personale consolidano aspettative future, mentre esperienze negative producono l'effetto opposto.

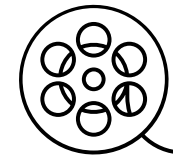
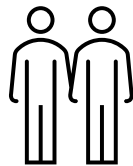


AUTOEFFICACIA

Esperienza vicaria



E' la fonte che si riferisce all'osservazione delle esperienze degli altri (dall'esterno). Osservare gli altri fare qualcosa, ottenere obiettivi, può agevolare l'individuo a credere di potercela fare.



AUTOEFFICACIA

Persuasione verbale

Costruisce e consolida la convinzione e le capacità per riuscire nell'attività che si sta svolgendo. Si riferisce a tutti i tipi di comunicazione (formale, informale, diretta, indiretta, ecc...).



FEEDBACK ESTERNI

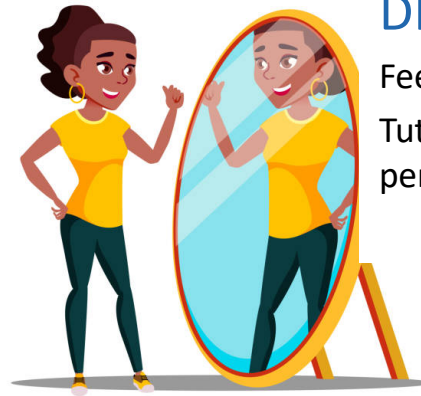
Tutto ciò che viene riportato come indicazione, valutazione o consiglio dall'esterno (anche non verbali)



DIALOGO INTERNO

Feedback interni

Tutto ciò che il performer si dice e pensa nel momento della prestazione.





AUTOEFFICACIA

Stati emotivi e fisiologici

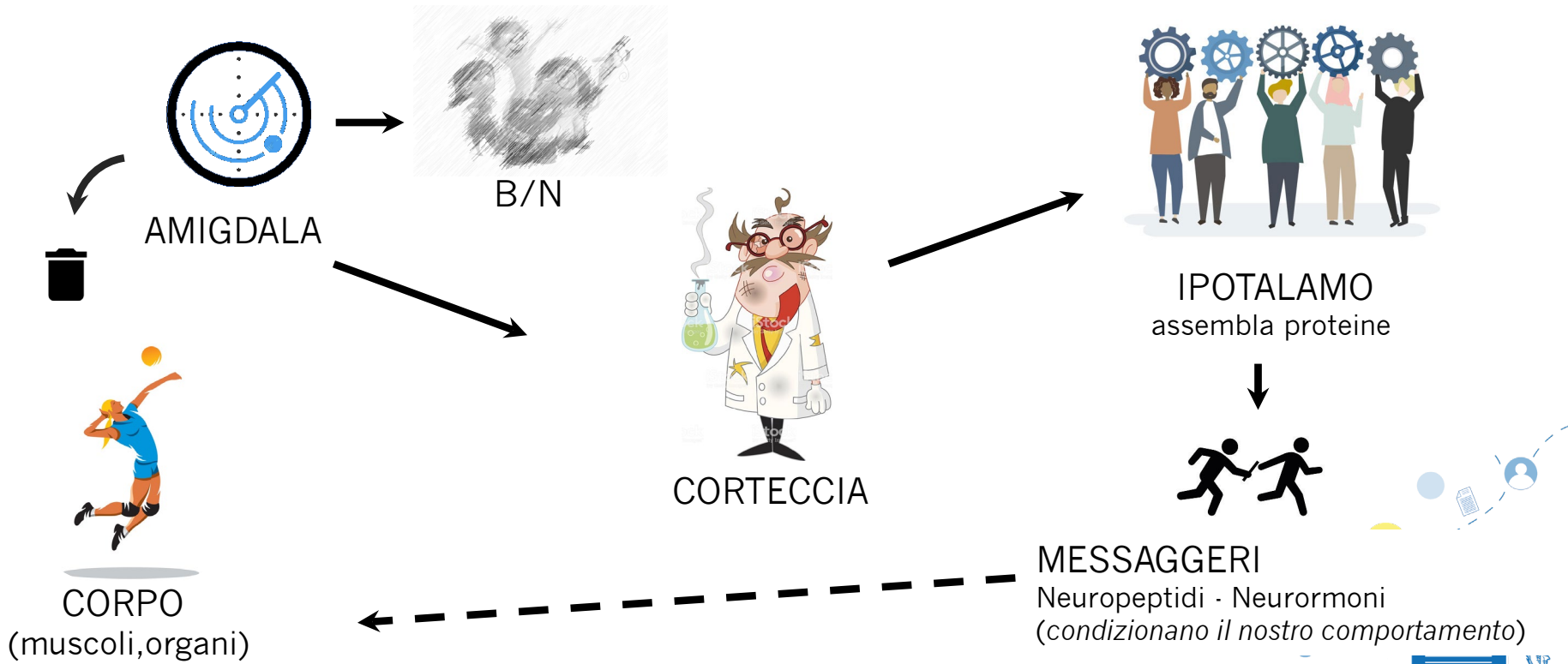


Si riferisce alle sensazioni e alle emozioni che si vivono nel momento della prestazione e che possono incidere, nel presente o nel futuro, sul costruito di autoefficacia.



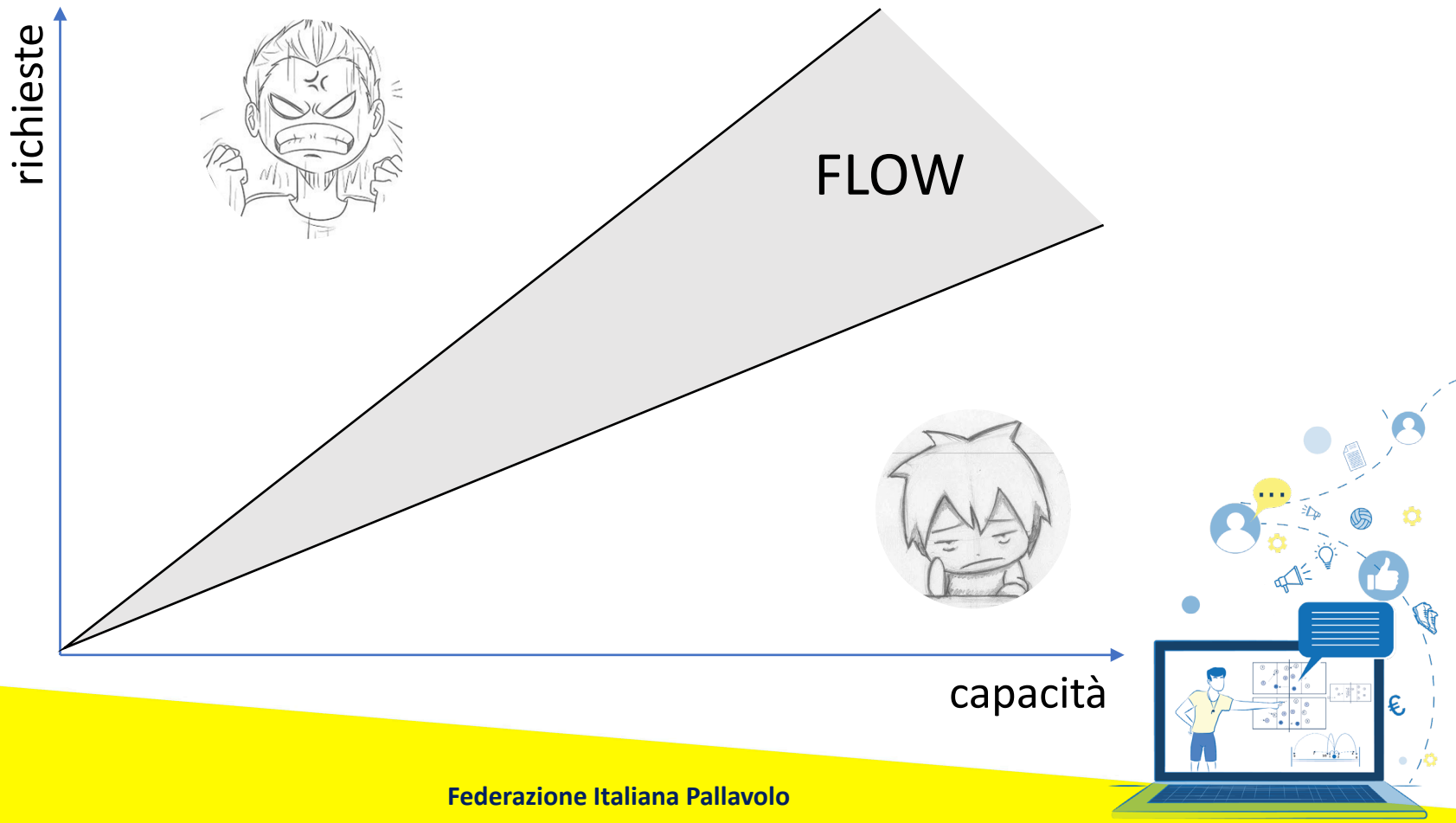
AUTOEFFICACIA

La strada delle emozioni



AUTOEFFICACIA

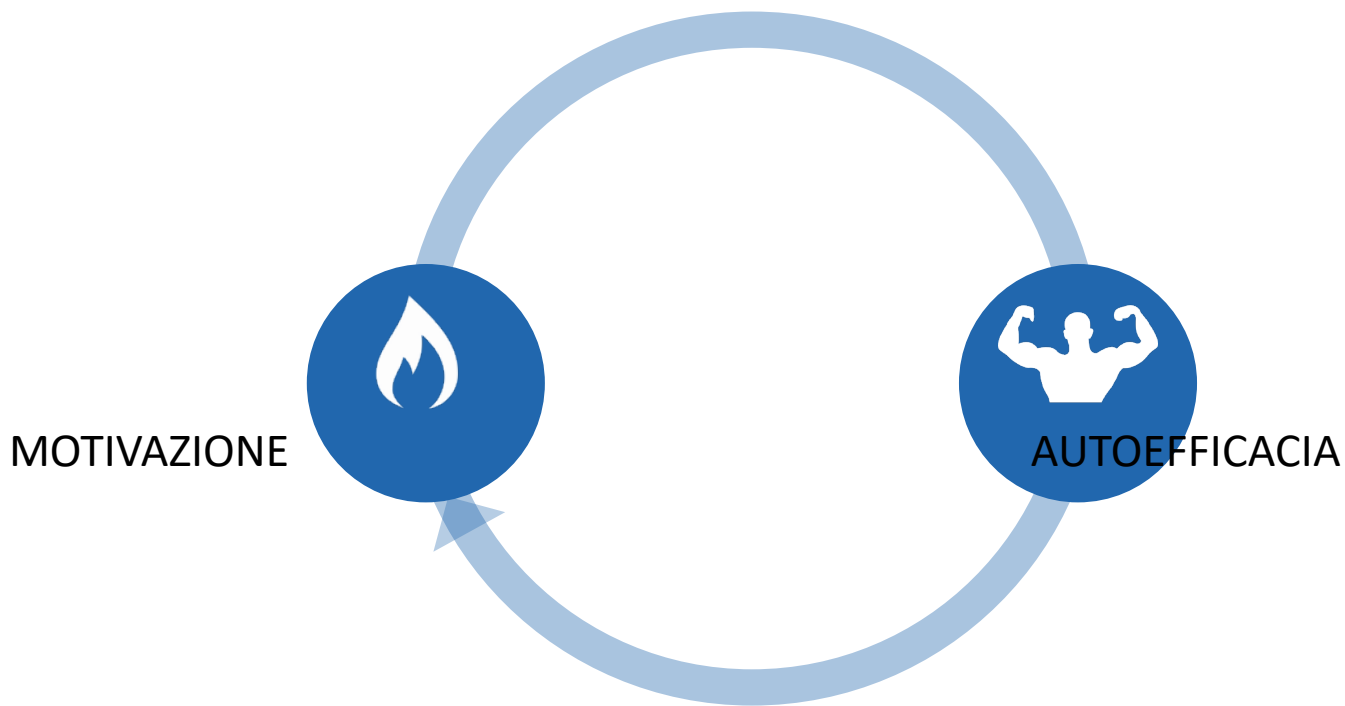
Una danza tra posizioni





AUTOEFFICACIA

...per sviluppare un circolo virtuoso



Federazione Italiana Pallavolo

Settore Formazione



TITOLO
Sottotitolo

Domande & Risposte



Federazione Italiana Pallavolo

Settore Formazione



Corso Nazionale per Allenatori di Terzo Grado 2022 DICIANNOVESIMA EDIZIONE

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

alessandro.cecilia@psycosport.com

giuseppe.vercelli@unito.it

www.psycosport.com

www.sferacoaching.com

www.giuseppevercelli.com



Federazione Italiana Pallavolo

Settore Formazione