

CHIANCIANO 2016

M.Maddalena Ferrari

**LA COMUNICAZIONE E IL MENTAL
COACHING NELLA PREPARAZIONE
FISICA**



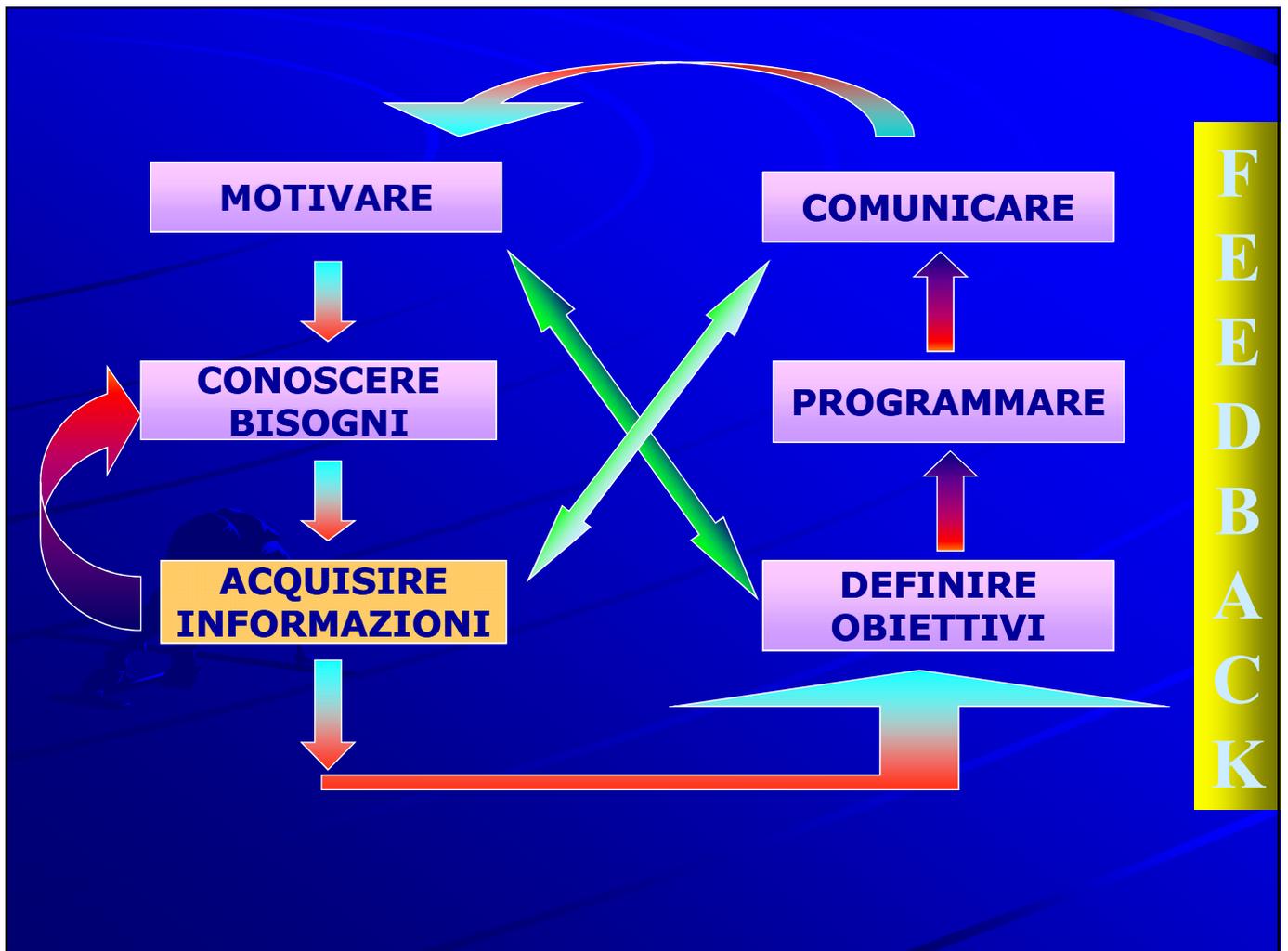
FACCIAMO UN PATTO

- **Diamoci del TU**
- **No braccia e gambe incrociate**
- **Cambiare di posto**
- **Eliminiamo parole negative**
- **Comunicare con sincerità e rispetto**
- **Condividiamo riflessioni**
- **Sospendiamo il giudizio**

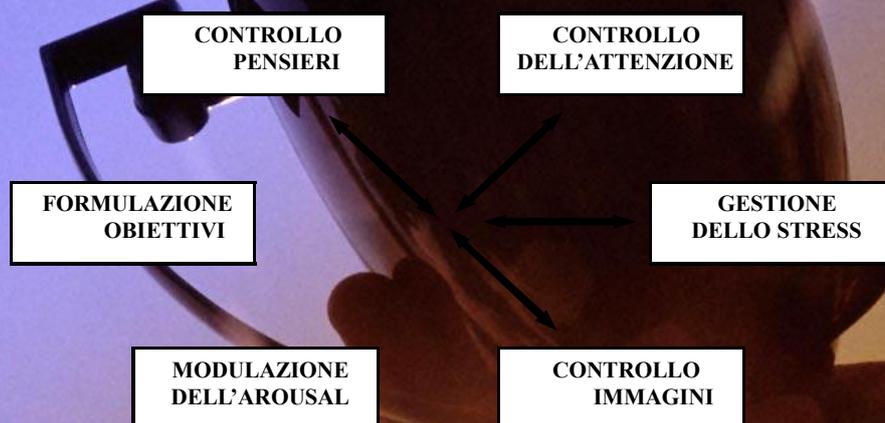


**COSA FA LO PSICOLOGO DELLO
SPORT???**





SITUAZIONE OTTIMALE DI PRESTAZIONE





VEDIAMO UN PO'.....





**Quale preparazione
psicologica? Cosa allenare??**





RESILIENZA E MOTIVAZIONE

LA RESILIENZA

LA VITA NON È ASPETTARE
CHE PASSI LA TEMPESTA...
MA IMPARARE A BALLARE
SOTTO LA PIOGGIA.

Gandhi

La Resilienza



Scienza dei materiali: proprietà che alcuni materiali hanno di conservare la propria struttura o di riacquistare la forma originaria dopo essere stati sottoposti a schiacciamento o deformazione

Psicologia : la capacità delle persone di far fronte agli eventi stressanti o traumatici e di riorganizzare in maniera positiva la propria vita dinanzi alle difficoltà.



Essere *resistenti* ad un colpo significa sapervi fare scudo

Essere *resilienti* significa sapersi rialzare o riprendere dopo il colpo

È la **capacità di resistere e di “ricostruire”** la propria dimensione, trovando una **nuova chiave di lettura di sé,** degli altri e del mondo, è l’atteggiamento di **andare avanti senza arrendersi,** nonostante le difficoltà

È un **processo individuale,** che si costruisce in base alla personalità, ai modelli di attaccamento e agli eventi di vita e si verifica in modo **diversa** in ognuno di noi.

E’ la **capacità di persistere nel perseguire obiettivi sfidanti,** fronteggiando in maniera efficace le difficoltà e gli altri eventi negativi che incontreranno.

- **motivazione**
- **gestione dello stress**
- **analisi delle situazioni e delle emozioni (metacognizione), percezione dei propri stati interni**
- **capacità di concentrazione**
- **gestione del rilassamento e dell'attivazione**
- **capacità relazionali (es.: empatiche e assertive)**
- **ristrutturazione cognitiva**



Energie Mentali

Caratteristiche Psicologiche dell' Individuo Resiliente

- E' un **ottimista** e tende a "leggere" gli eventi negativi come momentanei e circoscritti;
- possiede un ampio margine di **controllo** sulla propria vita e sull'ambiente che lo circonda;
- E' fortemente **motivato** a raggiungere gli obiettivi che si è prefissato;
- tende a vedere i cambiamenti come una **sfida** e come un'opportunità, piuttosto che come una minaccia;
- di fronte a sconfitte e frustrazioni è capace di non perdere comunque la **speranza**.

FATTORI CHE CONTRIBUISCONO AD UN ALTO LIVELLO DI RESILIENZA

- **OTTIMISMO:** è la disposizione a cogliere il lato buono delle cose, la tendenza ad aspettarsi un futuro ricco di occasioni positive, la propensione a sminuire le difficoltà della vita, cercando sempre di trovare la soluzione ai problemi.
- **AUTOSTIMA:** una elevata autostima protegge da sentimenti di ansia e depressione e influenza positivamente lo stato di salute fisica. Si riferisce ad una visione positiva di sé
 - **HARDNESS:** tratto di personalità che comprende tre dimensioni:
 - **CONTROLLO:** convinzione di essere in grado di controllare l'ambiente circostante e l'esito degli eventi, mettendo in atto tutte le risorse per affrontare le difficoltà (**locus of control**).
 - **IMPEGNO:** definizione e perseguimento di obiettivi.
 - **SFIDA:** visione dei cambiamenti come incentivi e opportunità di crescita.
- **EMOZIONI POSITIVE:** capacità di sostituire emozioni negative con emozioni positive.
 - **SUPPORTO SOCIALE:** capacità di costruire relazioni eterogenee e molteplici che possano sostenere l'individuo nei momenti difficili.

GERARCHIA DEI BISOGNI



Ogni livello definisce una categoria di bisogni la cui mancata soddisfazione ha sempre come conseguenze un deficit/una fissazione/una regressione

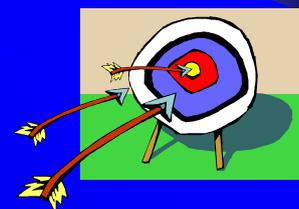
I livelli superiori si possono realizzare solo a condizione che "la base" sia

OBIETTIVI EFFICACI:

- ◆ **Specifici/difficili** vs specifici/facili
- ◆ **Definiti/quantitativi/valutabili** vs vaghi/qualitativi
- ◆ **Accettati/condivisi** vs imposti
- ◆ **Definiti a breve-medio-lungo termine**
- ◆ **Realistici** rispetto alle abilità possedute

Semplici
Misurabili
Arrivabili
Ragionevoli
Tempo

Scrivi i Tuoi Obiettivi Personal



- ◆ **I Tuoi Sogni**.....
.....
.....
- ◆ **A Lungo Termine**.....
.....
.....
- ◆ **A Medio Termine**.....
.....
.....
- ◆ **A Breve Termine**.....
.....
.....



Il profilo di
prestazione



COS'E' UN EMOZIONE?

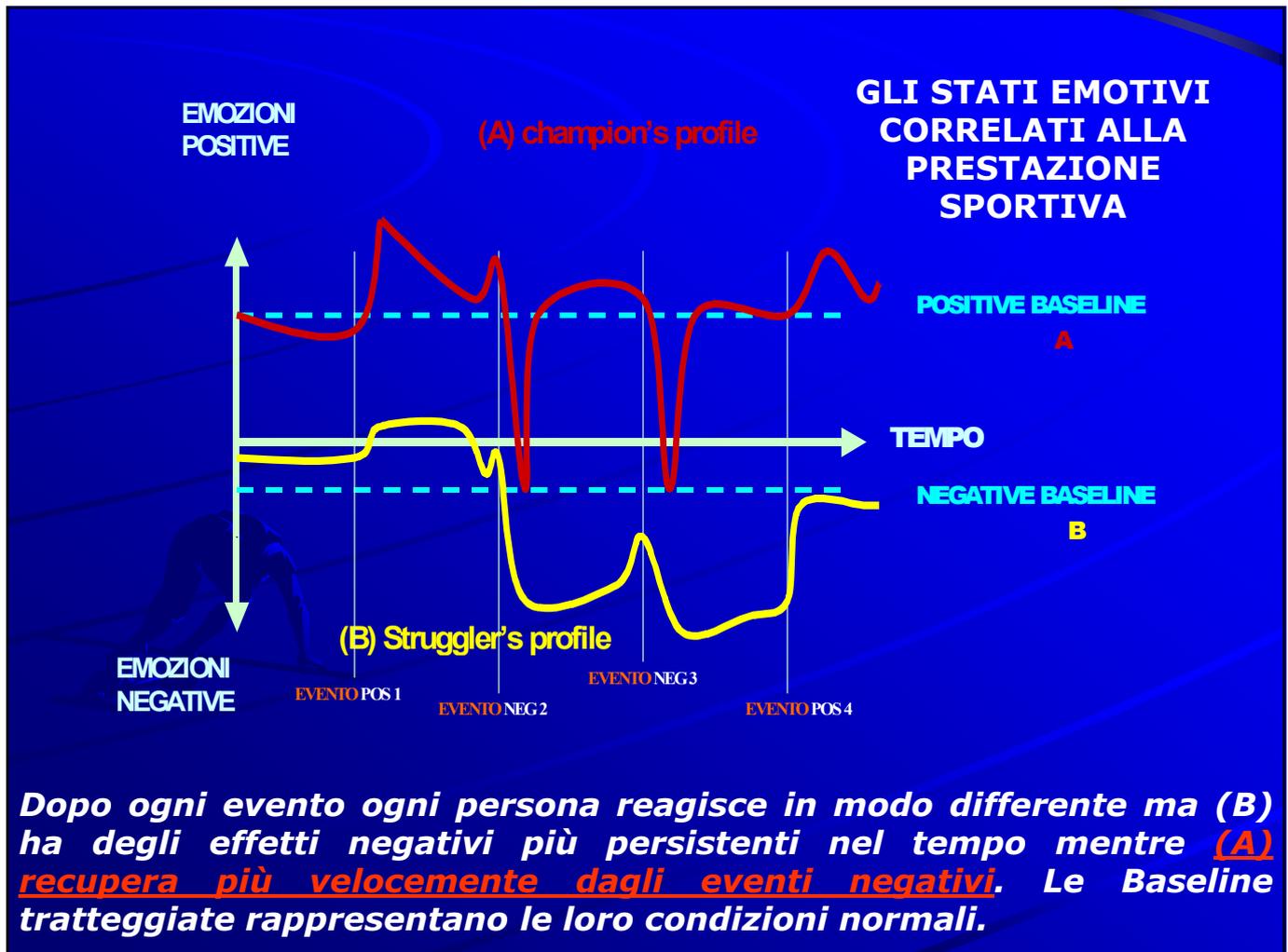


**LE EMOZIONI POSITIVE
AIUTANO A VINCERE?**



PER VINCERE E' MEGLIO TANTA O POCA ANSIA?

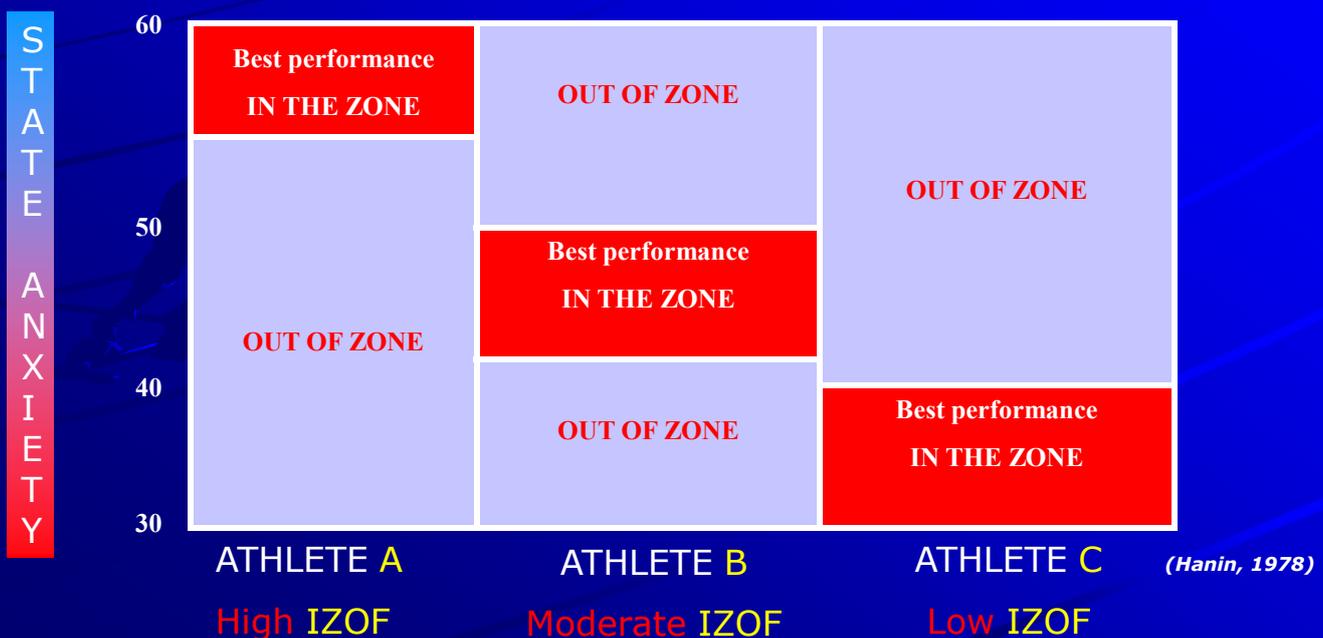






Il modello dell'IZOF (HANIN, 1997;2000)

OGNI ATLETA HA IL SUO **LIVELLO OTTIMALE DI ANSIA** E ZONE DI INTENSITÀ INDIVIDUALI CHE POSSONO ESSERE **ELEVATE, MODERATE O BASSE**. IL MODELLO È VOLTO A **DESCRIVERE, PREDIRE, SPIEGARE E CONTROLLARE LE ESPERIENZE OTTIMALI E DISFUNZIONALI** DEGLI ATLETI CORRELATE INDIVIDUALMENTE SIA AL SUCCESSO CHE ALLE PRESTAZIONI NON SODDISFACENTI.



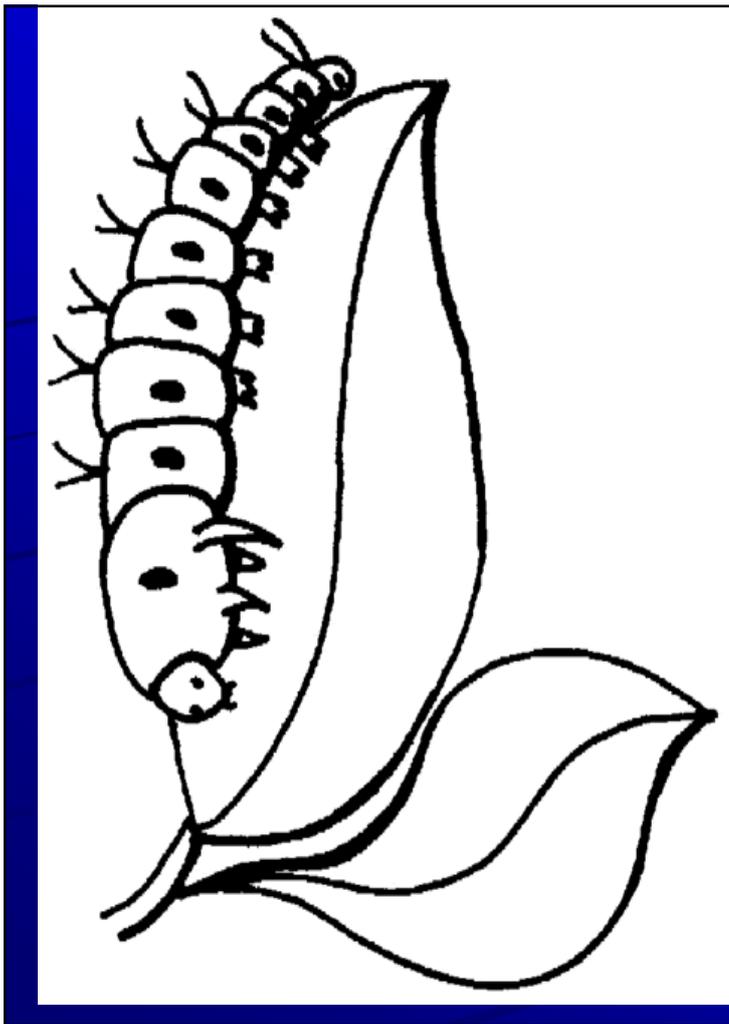
E' impossibile NON COMUNICARE

P. Watzlavick

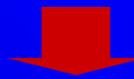
***comunicare in modo EFFICACE è
ESSENZIALE
dal momento che
"l'attitudine ad esprimere un'idea
è importante quanto l'idea
stessa".***

(B. Baruch)

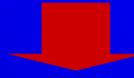




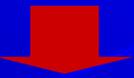
**INCOMPETENZA
INCONSAPEVOLE**



**INCOMPETENZA
CONSAPEVOLE**



**COMPETENZA
CONSAPEVOLE**



**COMPETENZA
INCONSAPEVOLE**

Comunicazione strategica

(finalizzata al risultato)

Efficienza= rapporto tra risorse impiegate e risorse disponibili

Cose dette
Cose da dire

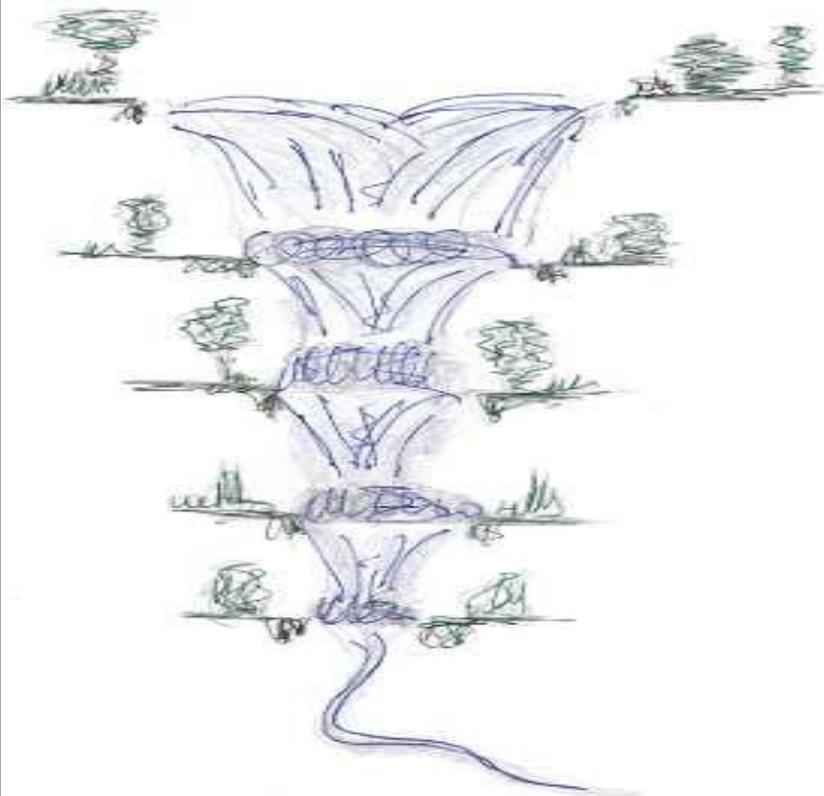
Comunicazione
autocentrata

Efficacia= rapporto tra risultato e risorse impiegate

Cose
"passate"/capite
Cose dette

Comunicazione
eterocentrata

La cascata della comunicazione



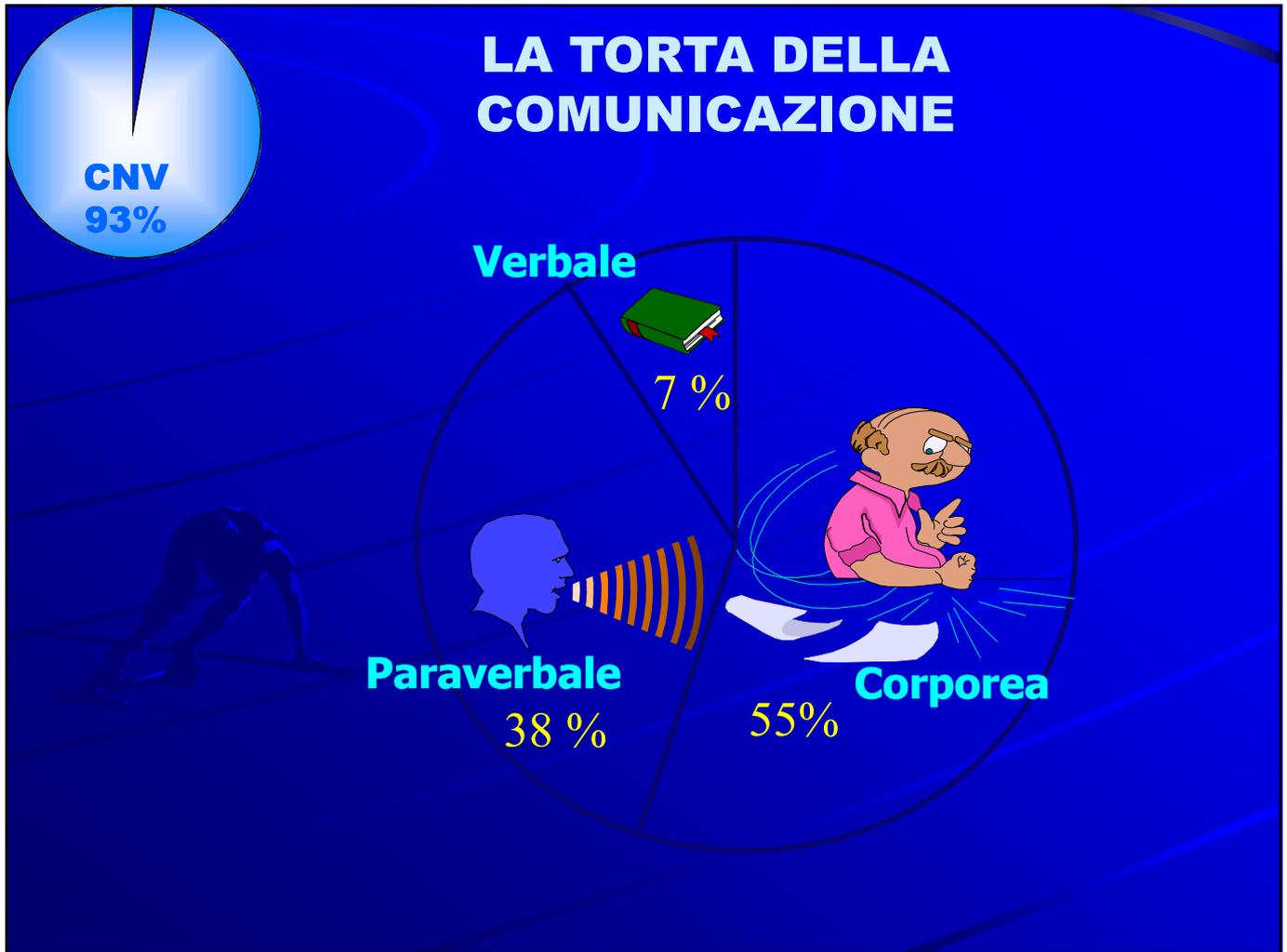
volendo
esprimere il
100% di un
pensiero,

vi riusciamo a
parole solo per il
70%

di cui solo il 40%
verrà ascoltato

il 20% recepito

il 10% ricordato.



LA COMUNICAZIONE EFFICACE dipende dalla **CREDIBILITA':**

**Il fattore determinante della credibilità è il minor
grado di INCOERENZA tra:**

- 
- Elemento VERBALE**
 - Elemento VOCALE**
 - Elemento VISIVO**

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE ha luogo ogni volta che una persona influenza un'altra attraverso i seguenti **SEGNALI**:

▪ **ESPRESSIONE DEL VOLTO**

▪ **SGUARDO**

▪ **VOCALIZZAZIONI NON VERBALI**

▪ **GESTI E MOVIMENTI DEL CORPO**

▪ **POSTURA**

▪ **CONTATTO FISICO**

▪ **COMPORTAMENTO SPAZIALE**

▪ **ASPETTO ESTERIORE**

▪ **ODORE**

