

# La psicologia dello sport e della prestazione umana

CAVALESE, 08/06/2018

---

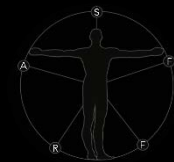


**Prof. Giuseppe Vercelli**

Responsabile Area Psicologica Juventus FC

Docente di Psicologia Sociale, Università degli Studi di Torino

Official CONI per le Olimpiadi di Torino, Pechino, Vancouver, Londra, PyeongChang



# CHI SIAMO

## ALCUNE COLLABORAZIONI NEL MONDO SPORTIVO



FEDERAZIONE ITALIANA  
SPORT INVERNALI

**Squadra nazionale di Sci Alpino**

Partecipazione a  
**OLIMPIADI DI TORINO 2006**  
**MONDIALI SVEZIA 2007**  
**MONDIALI FRANCIA 2009**  
**OLIMPIADI VANCOUVER 2010**  
**MONDIALI GERMANIA 2011**  
**OLIMPIADI SOCHI 2014**



FEDERAZIONE ARRAMPICATA  
SPORTIVA ITALIANA



FEDERAZIONE ITALIANA  
GIUOCO CALCIO



F.I.C.K.  
Federazione Italiana  
Canoa e Kayak

**Squadra di canoa slalom e  
velocità**

Partecipazione a  
**OLIMPIADI DI PECHINO 2008**  
**OLIMPIADI DI LONDRA 2012**



**JUVENTUS FOOTBALL CLUB**  
**JUVENTUS SOCCER SCHOOL**  
Dal 2004 ad Oggi

**JUVENTUS UNIVERSITY**  
**JUVENTUS SUMMER CAMP**  
**JUVENTUS ACADEMY**

**Squadra nazionale**  
**Reparto Salto ad Ostacoli**  
**Categorie Giovanili**



FEDERAZIONE ITALIANA  
SPORT EQUESTRI



**Squadra Nazionale Maschile**  
**Beach Volley Squadra maschile e  
femminile**

Partecipazione a  
**OLIMPIADI DI LONDRA 2012**  
**EUROPEI 2013**

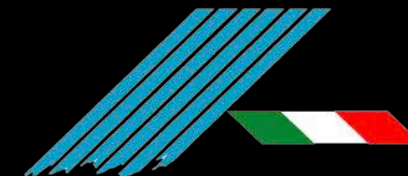


ORGANIZZAZIONE NON GOVERNATIVA



**Yacht Club  
Italiano**

**Partecipazione a  
PECHINO 2008**



FEDERAZIONE ITALIANA  
DI ATLETICA LEGGERA



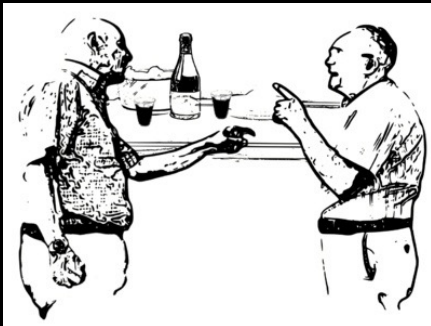
# I PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA PRESTAZIONE UMANA

## I PRESUPPOSTI PER AGIRE EFFICACEMENTE

**A**



OPINIONISTA  
INGENUO

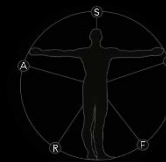


**B**



PROFESSIONISTA  
SPECIALIZZATO





# I PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA PRESTAZIONE UMANA

## I PRESUPPOSTI PER AGIRE EFFICACEMENTE

### PREVEGGENTE



Ha una diversa percezione della realtà  
È colui che osserva la sfida  
Ha un modello di riferimento  
Sa analizzare l'errore  
Utilizza indicatori di prestazione **KPI**  
Risponde alla domanda "Come?"

OPINIONISTA  
INGENUO

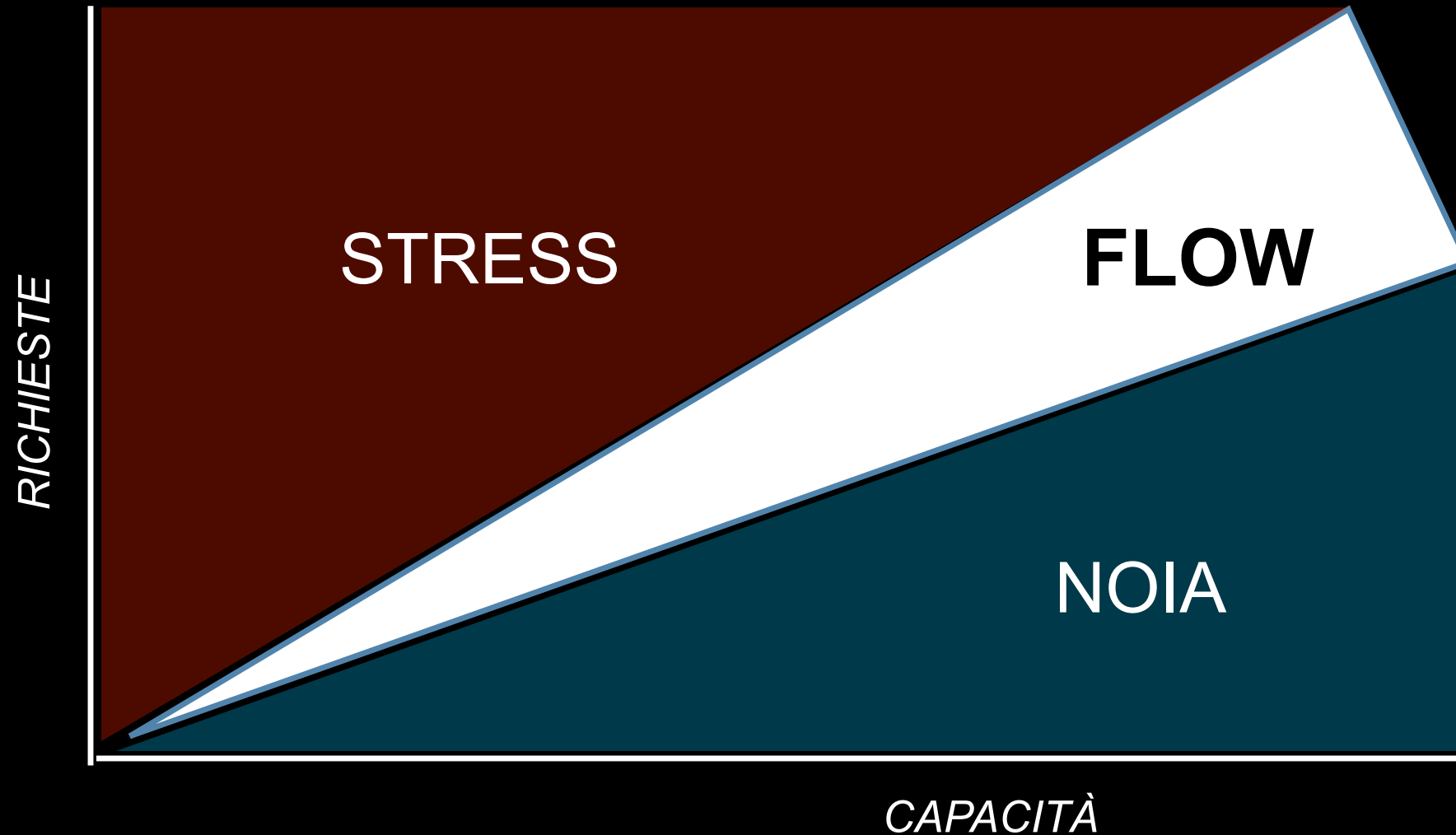


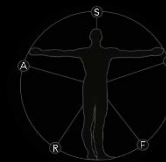
PROFESSIONISTA  
SPECIALIZZATO

# PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA DELLA PRESTAZIONE



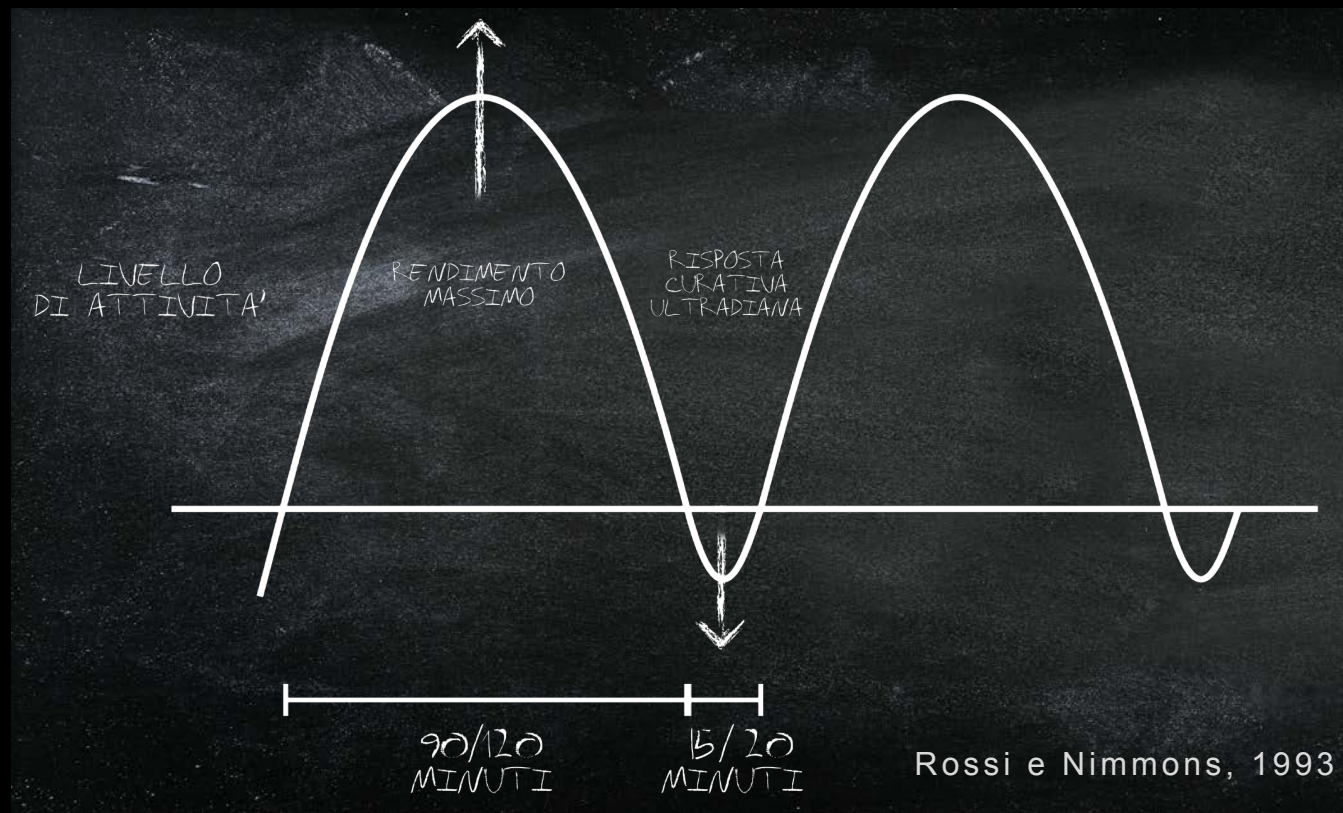
OBIETTIVO: FLOW





# I RITMI BIOLOGICI

- Circadiani
- Infradiani
- **Ultradiani**



È necessario, al fine di una performance efficace, imparare ad «**affossare le valli**» per «**innalzare i picchi**»



# ATTIVAZIONE

QUALE OBIETTIVO?

parola chiave:  
AUTOMOTIVAZIONE

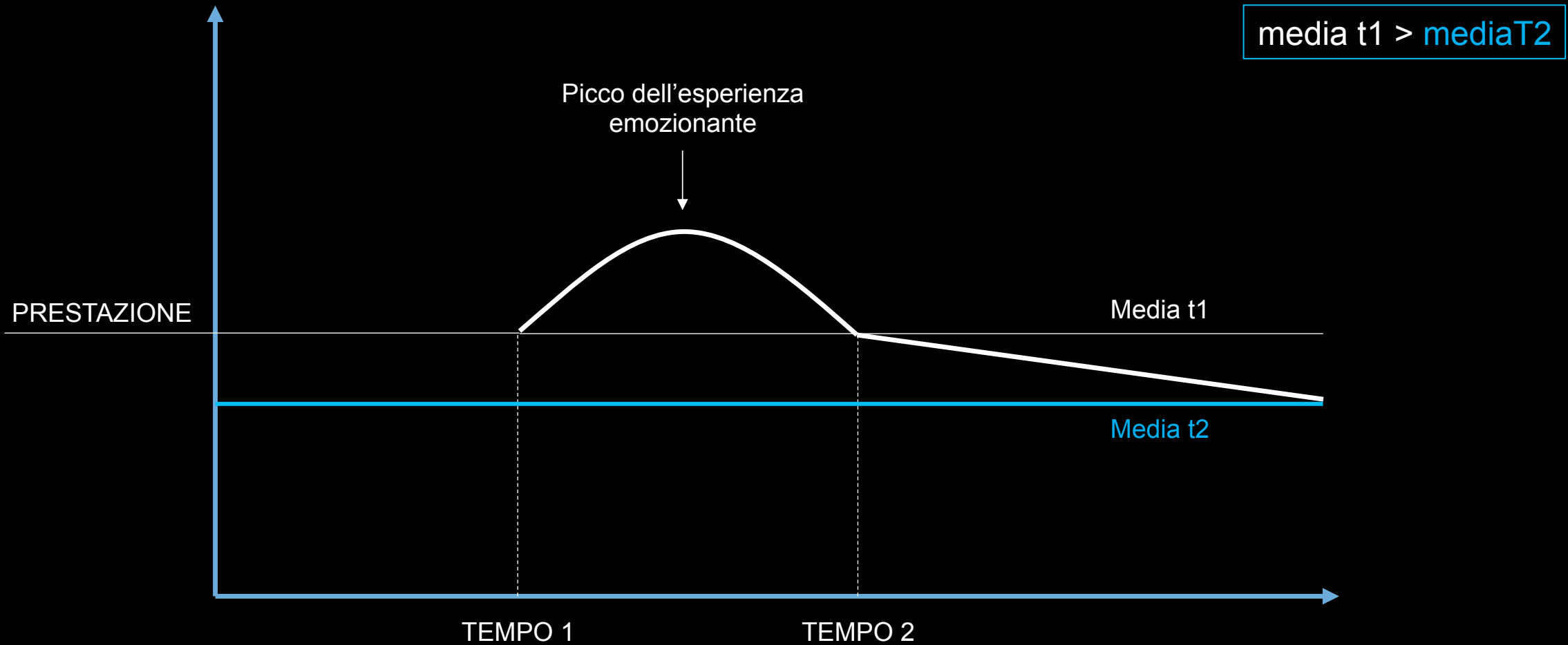


**Non basta quindi motivare (o farsi motivare) da una fonte esterna, poiché tale azione risulta, in ultima analisi, impossibile.**

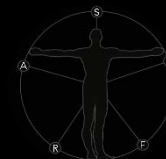
# COMUNICAZIONE



NON È POSSIBILE MOTIVARE







# PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA DELLA PRESTAZIONE

## PER ALLENARE IL DESIDERIO

Si riferisce alla capacità di allenare il **desiderio** di affrontare la **sfida** che si presenta, con **curiosità** rispetto ai propri limiti e la consapevolezza di voler spingersi sempre «oltre».

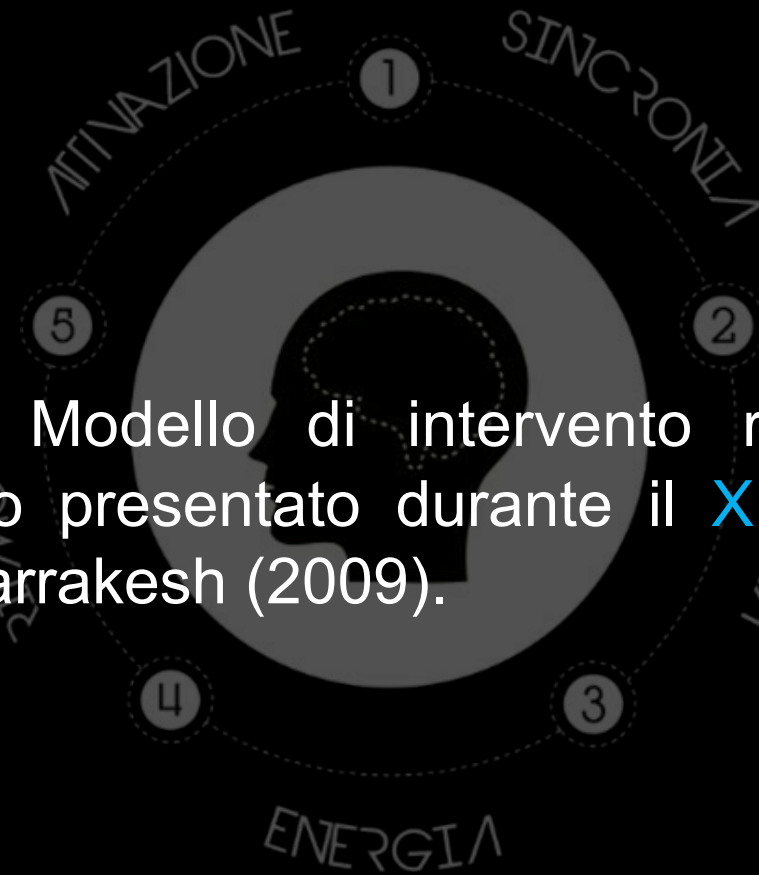




# PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA DELLA PRESTAZIONE

COME?

**S.F.E.R.A.** è un Modello di intervento riconosciuto a livello internazionale. È stato presentato durante il **XII World Congress of Sport Psychology** a Marrakesh (2009).



# PRESUPPOSTI DELLA PSICOLOGIA DELLA PRESTAZIONE



## SINCRONIA

Capacità di essere completamente presenti su ciò che si sta facendo nel momento della prestazione

## PUNTI DI FORZA

Capacità e abilità fisiche, tecniche e psicologiche che l'atleta riconosce di possedere ai fini di una prestazione d'eccellenza

## ENERGIA

Uso attivo della forza e potenza, che consente di esprimere al meglio le proprie risorse

## RITMO

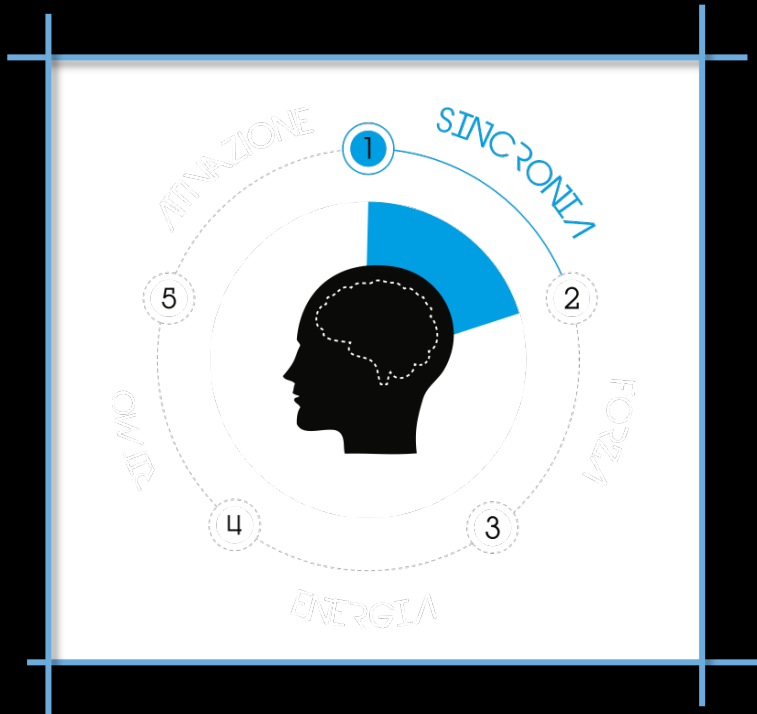
Ciò che genera il giusto flusso nella sequenza dei movimenti. Ciò che dà qualità all'azione

## ATTIVAZIONE

Motore motivazionale, è la massima espressione della passione

# IL MODELLO S.F.E.R.A.

## IL FONDAMENTALE



Capacità di essere completamente **presenti** su ciò che si sta facendo nel momento della prestazione.

Il segreto della sincronia consiste nell' **IMMAGINARE** e **FARE** allo stesso tempo.

# SINCRONIA

## IN E OUT



### SONO IN SINCRONIA

- Stavo pensando all'azione che stavo svolgendo
- Riuscivo a fare esattamente quello che intendevo fare
- La mia mente era concentrata su ciò che stavo facendo
- Percepivo le migliori sensazioni durante l'azione
- Ho mantenuto costante l'attenzione durante tutta la gara/ allenamento

### NON SONO IN SINCRONIA

- Stavo pensando a qualcos'altro
- Avevo paura di sbagliare
- Mi chiedevo cosa avrebbero detto gli altri se non avessi fatto bene
- Stavo pensando a qualcosa accaduto prima o a cosa sarebbe successo dopo
- Persone mi hanno disturbato mentre gareggiavo/mi allenavo



# SINCRONIA

## SENSAZIONI ASSOCIATE



Essere nel presente  
Concentrazione  
Alleanza mente - corpo  
Consapevolezza



Quali sono le vostre?

# SINCRONIA

## VALUTARE LA SINCRONIA



Individuata una prestazione, analizzo ogni singolo fattore attribuendo ad esso un valore compreso tra 1 e 5 in relazione alla scala di valutazione

# SINCRONIA

## COME LA RICONOSCO

### SINCRONIA IN

- Concentrato e attento per tutto il match
- Mette in pratica le strategie di gioco e le indicazioni
- Adatta facilmente i colpi alla situazione (fa la cosa giusta al momento giusto)
- Sfrutta le occasioni che si presentano
- Prevede e anticipa gli avversari

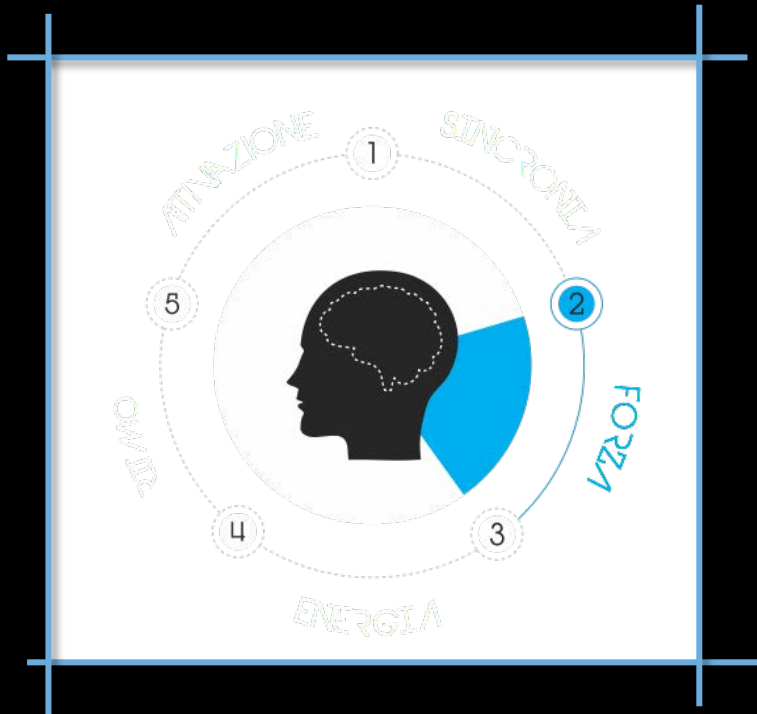
### SINCRONIA OUT

- Molti errori gratuiti
- Si guarda attorno, poco presente nel gioco
- Non mette in pratica le indicazioni
- Fa scelte sbagliate
- Posizioni errate in campo



# IL MODELLO S.F.E.R.A.

## LE RISORSE PERSONALI



Capacità e abilità **fisiche**, **tecniche** e **psicologiche** che la persona riconosce di possedere ai fini di una prestazione d'eccellenza.

Sono connessi con il costrutto dell'**AUTOEFFICACIA**.

# PUNTI DI FORZA

## IN E OUT

### STO USANDO I MIEI PUNTI DI FORZA

- Mi sento capace di fare
- Sono sicuro di me
- Ho chiari i miei obiettivi
- Conosco le mie doti
- Essere focalizzati sugli obiettivi
- Verso

### NON STO USANDO I MIEI PUNTI DI FORZA

- Gli altri sono più bravi di me
- L'altro volta ho sbagliato e quindi anche questa volta sbaglierò
- Non mi sento in forma
- Anche questa volta fallirò
- Focalizzati sui problemi
- Via da

# PUNTI DI FORZA

## SENSAZIONI ASSOCIATE



Sentirsi capace  
Attivazione delle risorse  
Senso di Autoefficacia  
Sensazione di potenza



Quali sono le vostre?

# PUNTI DI FORZA

## COME LI RICONOSCO

### PUNTI DI FORZA IN

- Si prende la responsabilità nei momenti decisivi
- Sa sfruttare i suoi colpi migliori quando serve
- Deciso e sicuro di sé
- Si assume la responsabilità dopo un errore

### PUNTI DI FORZA OUT

- Preoccupato, tende a nascondersi in campo
- Ha paura di sbagliare (braccino)
- Si scusa o cerca giustificazioni dopo ogni errore
- Non riesce a sfruttare i suoi colpi migliori durante il match

# PUNTI DI FORZA

## COME SI ALLENANO

### TRAMITE I **FEEDBACK**

Letteralmente = ritorno di segnale

Sono i rimandi e i commenti che fate all'atleta

Importanti per incrementare i punti di forza dell'atleta

E' uno strumento utile per "percepire"

Se utilizzato in maniera corretta è un potente strumento di  
"crescita" personale e professionale.

# PUNTI DI FORZA

## I FEEDBACK



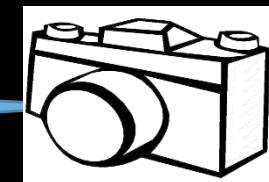
Due *tipologie*:

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



Generico

Specifico



# PUNTI DI FORZA

## I FEEDBACK POSITIVI



### Incondizionato/Generico

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

### Condizionato/Specifico

Perfetta la concentrazione sul 20 pari nel 3°set!  
Ottimi movimenti di copertura per tutto il set!  
“Che movimenti hai fatto per ottenere quel risultato? [...] Ok!”



# PUNTI DI FORZA

## I FEEDBACK POSITIVI - EFFETTI



### Incondizionato/Generico

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

### Condizionato/Specifico

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



# PUNTI DI FORZA

## I FEEDBACK NEGATIVI



### Incondizionato/Generico

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

### Condizionato/Specifico

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



# PUNTI DI FORZA

## I FEEDBACK NEGATIVI - EFFETTI

### Incondizionato/Generico

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

### Condizionato/Specifico

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



# PUNTI DI FORZA

## IL FEEDBACK A «PANINO»



### FEEDBACK POSITIVO

«Bravo, hai fatto una buona partita oggi..»

### FEEDBACK NEGATIVO STRETTO

Hai sbagliato la posizione delle mani a muro. Conviene che, in casi come questi, le orienti...

### FEEDBACK POSITIVO

...hai però avuto una buona reazione per il secondo tocco, molto bene!

---

# PUNTI DI FORZA

---

## GUIDARE FACENDO DOMANDE

### Domande per sviluppare la prestazione (e l'**autoefficacia**)

---

} *In quell'esempio che mi hai fatto hai avuto quella specifica difficoltà. Che cosa hai notato? Cosa hai fatto per risolverla?*

---

} *In quel momento preciso, cosa hai visto?*

---

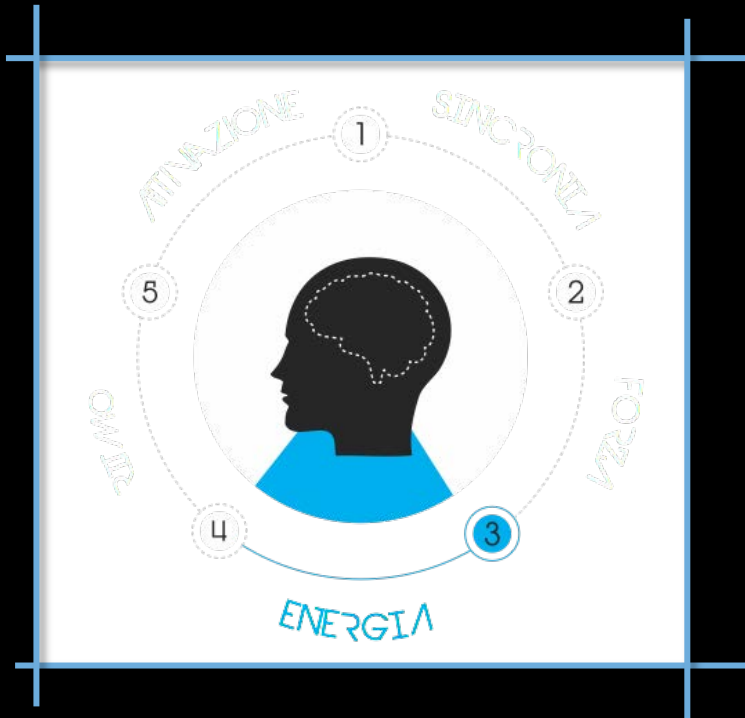
} *Qual è stata la tua scelta? Cosa hai fatto di preciso?  
Come?*

---

*Che cos'altro potevi fare?...In che modo?*

# IL MODELLO S.F.E.R.A.

## L'INVISIBILE



È l'uso attivo della forza e della potenza, se usata in modo appropriato, ci consente di utilizzare al meglio le **risorse**, fisiche e mentali, al fine di ottenere un buon risultato.

Un utilizzo scarso o eccessivo dell'energia genera una sensazione di **stanchezza**.

È il fattore delle **emozioni**.

# ENERGIA

## IN E OUT

### STO REGOLANDO L'ENERGIA

- Ho la sensazione di dosare l'energia
- Sono a mio agio mentre in ciò che faccio
- Mi sento comodo
- Agisco in maniera efficace

### NON STO REGOLANDO L'ENERGIA

- Ho un atteggiamento aggressivo
- Mi sento stanco o svogliato
- Lascio troppe "porte aperte" (es. penso a troppe cose)
- Non ho voglia di fare le cose
- Ho un atteggiamento passivo

# ENERGIA

## SENSAZIONI ASSOCIATE



Sentirsi a proprio agio  
Sentirsi comodi  
Essere in equilibrio  
Vedere meglio  
Liberare le emozioni e l'istinto



Quali sono le vostre?

## COME LA RICONOSCO

### ENERGIA IN

- Dosa bene la potenza dei colpi
- Non spreca le energie arrabbiandosi con compagni, avversari o arbitro
- Grintoso ed equilibrato in campo
- Preciso al servizio e in attacco

### ENERGIA OUT

- Testa bassa, spalle curve e si trascina sul campo
- Molto aggressivo con i compagni e l'arbitro
- Cede facilmente alle provocazioni degli avversari
- Non regola la potenza dei colpi



# MONOIDEE

Servono a **focalizzare** tutta l'attenzione su **unico** compito o movimento. Permettono di regolare l'energia dato che aiutano a **pensare solo a ciò che il corpo deve fare**. Sfruttano la dimensione seriale della nostra mente a pensare ad una cosa per volta.

Vanno formulate in positivo.



# IL MODELLO S.F.E.R.A.

## LA STRUTTURA CHE CONNETTE



Il ritmo è ciò che genera il **giusto flusso** nella sequenza dei movimenti: un'ordinata successione negli intervalli di tempo.

È ciò che dà **qualità** all'azione, infatti chi utilizza bene il ritmo viene percepito come elegante.

### SONO NEL GIUSTO RITMO

- Sono fluido e armonico nei movimenti
- Ho leadership
- Ho il controllo della situazione
- Percezione di fiducia

### SONO FUORI RITMO

- Ho le sensazioni di non riuscire a stare dietro gli eventi
- Ho la sensazione di non andare avanti, mi sento bloccato
- Perdo la connessione con gli altri
- Mi muovo nervosamente e a scatti

# RITMO

## SENSAZIONI ASSOCIATE



Essere eleganti  
Avere stile e coerenza  
Avere leadership  
Essere costanti



Quali sono le vostre?

# RITMO



## COME LO RICONOSCO

### RITMO IN

- Gestì armonici e fluidi
- A tempo sulla palla
- Tranquillizza i compagni
- Elegante nei movimenti
- Lucido anche nei momenti di difficoltà della squadra
- Leader in campo

### RITMO OUT

- Movimenti a scatti
- In ritardo o in anticipo sulla palla
- Respiro affannoso
- Poco continuo nel suo rendimento
- Crea confusione nella squadra

# IL MODELLO S.F.E.R.A.

## IL VALORE AGGIUNTO



È il motore **motivazionale**, è la massima espressione della passione che permette di superare i limiti.

Coincide con la condizione fisica e mentale che l'atleta vive nel momento in cui si sente **pronto** per la prestazione.

# ATTIVAZIONE

## IN E OUT

### SONO ATTIVATO

- Sentirsi motivati interiormente rispetto all'obiettivo
- Lavorare con gioia e divertimento
- Riuscire a trasmettere agli altri la propria passione

### NON SONO ATTIVATO

- Sentirsi de-motivato
- Obiettivi non chiari o non stimolanti
- Non avere voglia di ...

# ATTIVAZIONE

## SENSAZIONI ASSOCIATE



Divertimento  
Gioia  
Passione  
Motivazione  
Entusiasmo



Quali sono le vostre?



# ATTIVAZIONE



## COME LO RICONOSCO

### ATTIVAZIONE IN

- Sorride e si diverte in campo
- Festeggia ed esulta dopo ogni punto
- Incoraggia e sprona i compagni dopo un errore
- Si esalta nei momenti decisivi del match
- È il primo ad alzarsi per tornare in campo dopo il time-out

### ATTIVAZIONE OUT

- Svogliato
- Non sorride
- Pochi rituali/rinforzi
- Sempre accigliato
- Scoraggiato quando le cose non vanno
- Sembra disinteressato alla partita

# ATTIVAZIONE

## DIVERSI TIPI DI OBIETTIVI

IL SOGNO

OBIETTIVO DI  
RISULTATO

OBIETTIVO DI  
PRESTAZIONE

OBIETTIVO DI  
PROCESSO

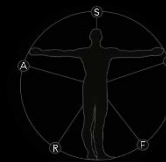


CHE TIPO DI OBIETTIVI?

## Definire obiettivi di **PRESTAZIONE**

= inteso come **standard di abilità** da raggiungere  
(es. perfezionare le curve o aumentare il controllo)

L'obiettivo di **risultato** (es. vincere una competizione o essere il miglior al mondo) non è adeguato perché chi performa ha solo un **controllo** parziale sul risultato.



# COMUNICAZIONE

## IL PESO DELLA COMUNICAZIONE

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  
Debole Vincere  
Sforzati  
Aggredisci Grinta  
Mondi  
Perdere  
Gareggia  
Attacca  
Subire

Capacità  
Sincronia  
Obiettivi



---

# COMUNICAZIONE

---

GUIDARE DANDO SIGNIFICATO



E durante una  
prestazione?



# COMUNICAZIONE

GUIDARE DANDO SIGNIFICATO

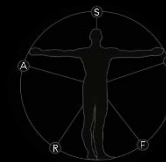
## PEP TALK

...si usa solitamente per definire un breve, intenso discorso emotivo al fine di influenzare e incoraggiare la performance dei presenti.

È veramente capace di influenzare la performance?



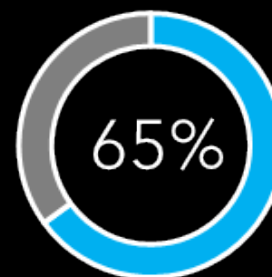
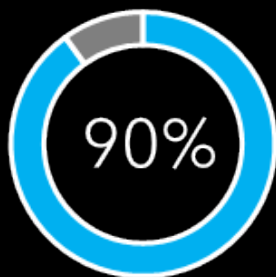




# COMUNICAZIONE

## GUIDARE DANDO SIGNIFICATO

Afferma di piacere tali discorsi.



Afferma di essere influenzato a livello prestativo.

È QUINDI POSSIBILE AVERE UNA «RICETTA» IN GRADO DI MOTIVARE I PROPRI ATLETI?

Le diverse ricerche (in ambito sportivo e militare) hanno permesso di identificare le componenti «universali» in grado di rendere più efficace un pep talk.





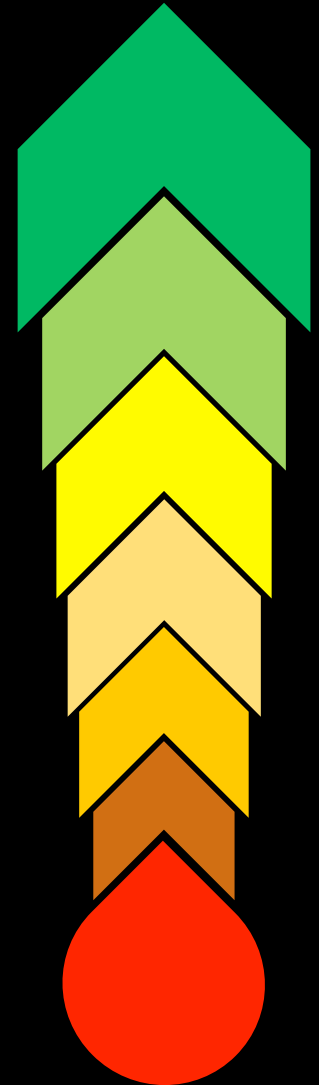
# COMUNICAZIONE

## GUIDARE DANDO SIGNIFICATO

Indipendentemente da quale sia il contesto, esistono tre elementi in grado di conferire maggiore efficacia alle parole di un leader.



Tali elementi sono in grado di influenzare il livello di energia degli atleti





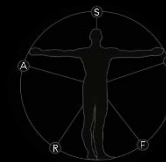
# LA GESTIONE DEL GRUPPO

## 1 MONOIDEA



“

*Dai ai tuoi collaboratori ciò che gli serve,  
non ciò che vogliono.*



# LA GESTIONE DEL GRUPPO

1 MONOIDEA – EMPATIA BRUTALE E COMPIACENZA

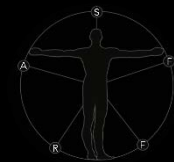
Nei confronti del gruppo e



nei confronti dello Staff

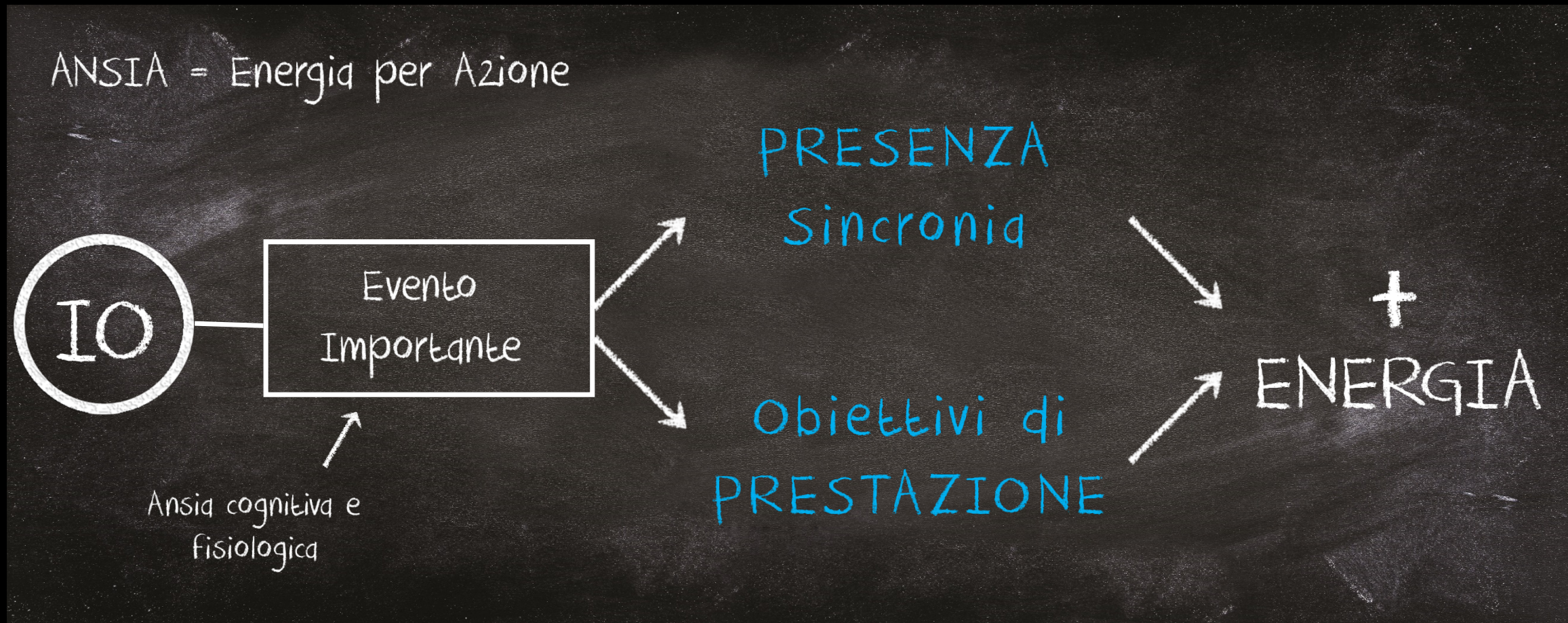
NO COMPIACENZA !





# LA GESTIONE DEL GRUPPO

## 2 MONOIDEA – UN ESEMPIO





# GRAZIE

[giuseppe.vercelli@unito.it](mailto:giuseppe.vercelli@unito.it)

[www.giuseppevercelli.it](http://www.giuseppevercelli.it)

[www.sferacoaching.com](http://www.sferacoaching.com)

[www.psycosport.com](http://www.psycosport.com)

