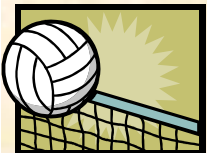


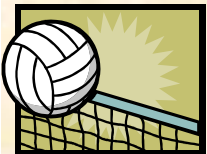
"Allenar l'allenatore"

La comunicazione interpersonale
Considerazione per instaurare buoni
rapporti
La leadership assertiva



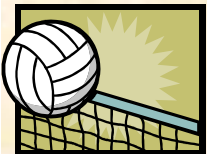
Programma didattico

- Chi, come dove, quando e perché?
- La competenza chiave: relazionarsi
 - L'allenatore/giocatore/dirigente/secondo/genitore
- Figure di allenatore a confronto
 - Allenatore settore giovanile
 - Allenatore settore adulti
- Il concetto di assertività



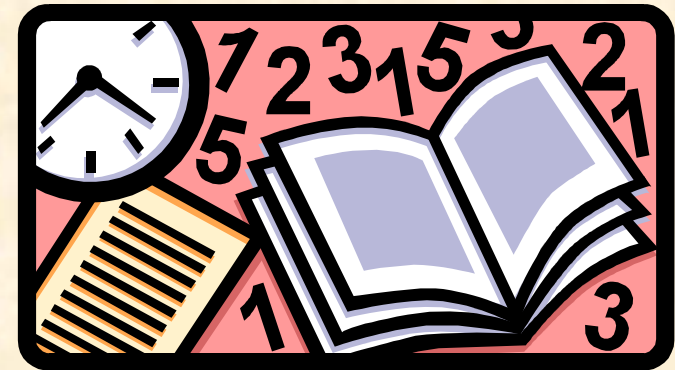
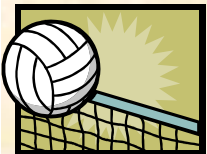
Obiettivi del modulo

- Prendere coscienza di alcuni aspetti socio-pedagogici della figura dell'allenatore
- Prendere coscienza dell'importanza educativa dell'allenatore
- Condividere dubbi e riflessioni utili a sviluppare competenze



Metodologie utilizzate del modulo formativo

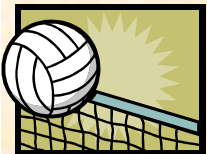
- Lezione teorica frontale
- Discussioni
- Esercitazioni carta e penna



Massima di un allenatore

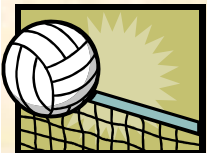
".... l'allenatore deve insegnare rimanendo però pronto ad imparare da chi sa più di lui, cioè da tutti".

Julio Velasco

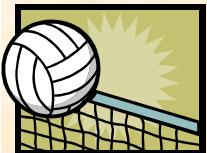


Lo sport ...e l'allenatore?

- Quale gesto di uno sportivo vi ha maggiormente colpito negli ultimi eventi sportivi visti?
- E di un allenatore?
- Dividete il foglio in due parti
- Parte A gesto positivo (atleta ed allenatore)
- Parte B gesto negativo (atleta ed allenatore)

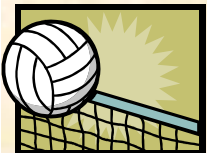


La comunicazione come strumento



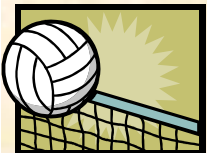
Allenatore settore giovanile

- Allenatore- educatore- motivatore- comunicatore
 - ESSERE: sufficiente dose di personalità e valori
 - SAPERE: possedere cultura (→ umiltà)
 - SAPERE FARE: tradurre cultura in pratica
 - SAPERE FAR FARE: metodi adeguati
 - SAPERE OSSERVARE: leggere i segnali diretti e non
 - SAPERE COMUNICARE
 - SAPERE INTERVENIRE: tempo e modo giusto
 - SAPERE DIVENIRE: life long learning



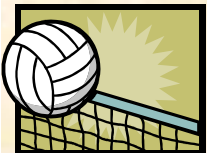
Allenatore degli adulti (da dividere per categorie)

- DISCRETA CULTURA: relazionarsi (non scolarità)
- BUONA CAPACITA' DI GESTIRE RAPPORTI INTERPERSONALI
- SPICcate CAPACITA' ORGANIZZATIVE
- GRANDE SICUREZZA
- CAPACITA' DI METTERSI IN DISCUSSIONE
- DISCRETA DOSE DI CURIOSITA'
- CAPACITA' DI ADATTARSI ALLA PECULIARE REALTA SPORTIVA E SOCIETARIA
- PERFEZIONISMO NON ESASPERATO
- CHIAREZZA ESPOSITIVA
- ONESTA' INTERIORE VERSO SE' ED ATLETI
- FORTE MOTIVAZIONE
- AUTOREVOLEZZA



IL RAPPORTO CON DIRIGENTE ACCOMPAGNATORE E STAFF TECNICO

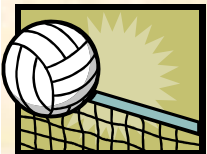
- E' quasi un totale volontario, genitore, un giocatore.
- Allenatore da lui si aspetta:
 - Assicurare presenza, disponibilità, organizzazione e comunicazione
 - Assicurare concordanza filosofica e metodologica con l'allenatore
 - Garantire per quanto possibile collaborazione formativa agli atleti e di analisi delle gare
 - Fornire mediazione tra allenatore e società, allenatore e genitori
 - Assicurare supporto tecnico regolarmente in occasione delle gare
 - Intervenire nelle situazioni decisionali e conflittuali che coinvolgono l'operato dell'allenatore.



IL RAPPORTO CON DIRIGENTE ACCOMPAGNATORE E STAFF TECNICO

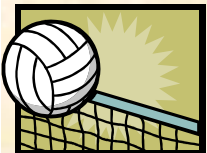
Allenatore in seconda

- Insegna ma non guida/ decide
- È un pari ed esige rispetto come tale
- Se non qualificato non dare compiti tecnici
- Figura con cui instaurare un rapporto se non altro cordiale e collaborativo
- Adempimento compiti



Metodo

- Leadership: Autorevole e funzionale
- Linguaggio
- Metodi induttivo e deduttivo
- La scelta dell'attività globali ed analitiche



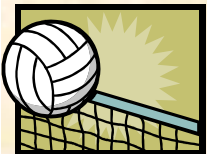
Il concetto di assertività

Assertivo = affermativo = positivo = riuscito

Essere assertivi: saper comunicare senza troppe paure e senza troppe riserve mentali e possedere quel coraggio e quella decisione che derivano da buona stima di sé.

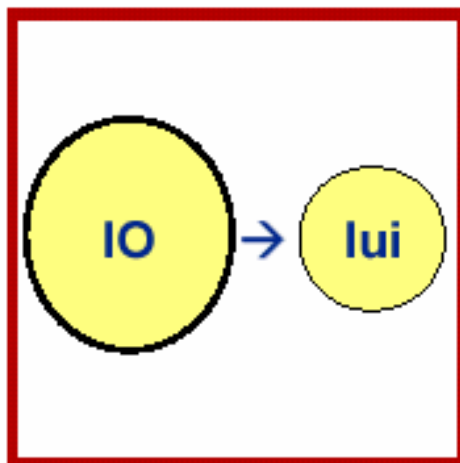
Né sentimenti di inferiorità, né essere narcisista.

La situazionalità. Non esiste un'assertività dogmaticamente assodata.

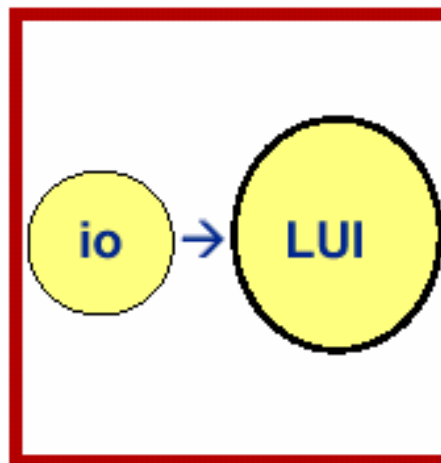


Tre stili tipici

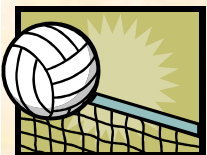
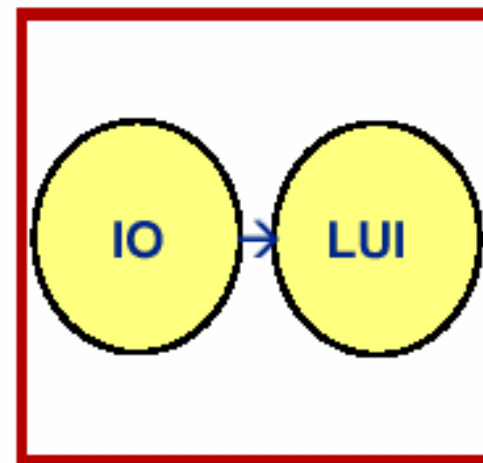
Aggressivo



Passivo



Assertivo

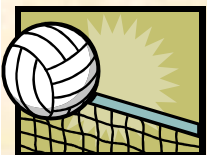


Aggressivo e Passivo

- Scarica le responsabilità
- Impone e pretende senza diritto
- Non dà spiegazioni razionali né ascolta
- Tende a generalizzare e affronta i problemi colpevolizzando gli altri



- Rinuncia alle responsabilità, subisce decisioni altrui
- Evita il conflitto, non afferma i propri diritti, non manifesta dissenso
- Non fa proposte, né chiede o offre ascolto
- Non affronta i problemi, rimanda le soluzioni e tende a fare la vittima



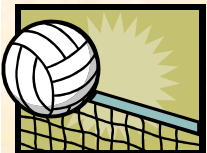
Esempi di comportamento

Aggressivo:

- Rispondere con violenza
- Non riconoscere i meriti altrui
- Andare sempre a caccia di errori altrui
- Etichettare, criticare, zittire, interrompere

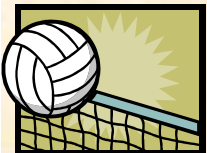
Passivo:

- Fare l'offeso per convincere altri a dare retta
- Tenersi in disparte, lamentarsi
- Quando si è criticati, tacere, fuggire
- Nelle situazioni difficili, cadere nell'angoscia



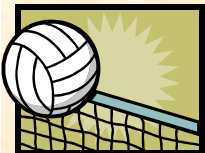
Lo stile assertivo

- Si assume le proprie responsabilità
- Rispetta i diritti altrui ed afferma i propri
- Esprime idee, desideri, dissenso e ... ascolta
- Ragiona sulla base di fatti e cerca soluzioni

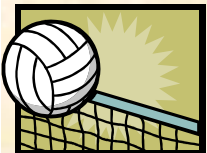


Esempi di comportamento Assertivo

- Ascoltare con attenzione senza giudicare
- Saper dire di no
- Osservare senza etichettare
- Dare e accettare suggerimenti
- Esporre con chiarezza e determinazione
- Gestire feed-back negativi e positivi
- Agire con fiducia, apertura e flessibilità
- Sottolineare i lati positivi propri e altrui
- Guardare avanti, al futuro, nella consapevolezza di vincoli e limiti

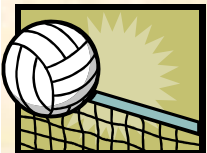


La piramide della leadership assertiva.



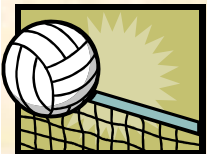
Esercitazione

**Pensare e parlare in modo
Assertivo
E come si fa?**



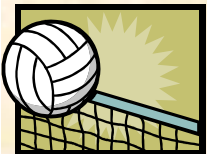
Esempio 1

- Coach Franco ha un giocatore il cui rendimento non corrisponde agli obiettivi e agli standard già discussi e concordati più volte. Dice:
- I casi sono due: o sei un irresponsabile o non ha voglia di fare un bel niente o non sei in grado di eseguire ciò che ti dico. Come stanno veramente le cose?
- Io vengo a te in assoluta amicizia: perché non parliamo un po' di come stanno andando le cose?
- Abbiamo già discusso e concordato obiettivi di campionato e tuoi, ma non mi sembra che tu li stia rispettando. Sarà bene discutere insieme come e cosa si può fare.



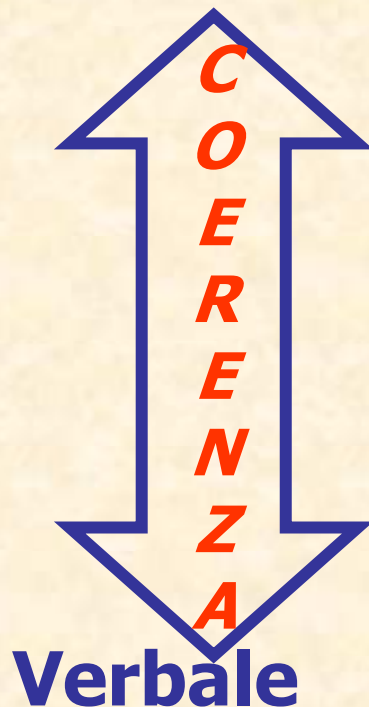
Esempio 2

- Coach Giusy ha concordato compiti e doveri a inizio stagione condivisi con Mario un dirigente della società sportiva. Giusy dice:
- Tu non stai facendo la tua parte. Se non collabori vado a protestare dal presidente.
- In teoria noi gestiamo la lezione di palestra insieme. In pratica, faccio tutto io. Sarà bene discutere questa faccenda.
- Non dice nulla e continua a fare tutto da solo, restando a smontare e riordinare tutto fino a tardi.

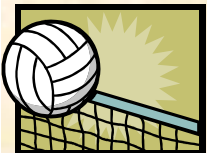


Espressioni assertive

Non Verbale



Gesti	Cordiali, aperti
Espressione del volto	Attenta, interessata
Contatto visivo	Diretto, costante
Postura	Aperta, rilassata (a proprio agio)
Tono di voce	Volume adeguato all'argomento
Ritmo di voce	Moderato



Ascolto attivo+ Assertività

E' MOSTRARE INTERESSE

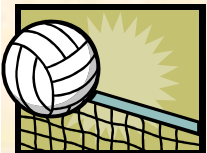
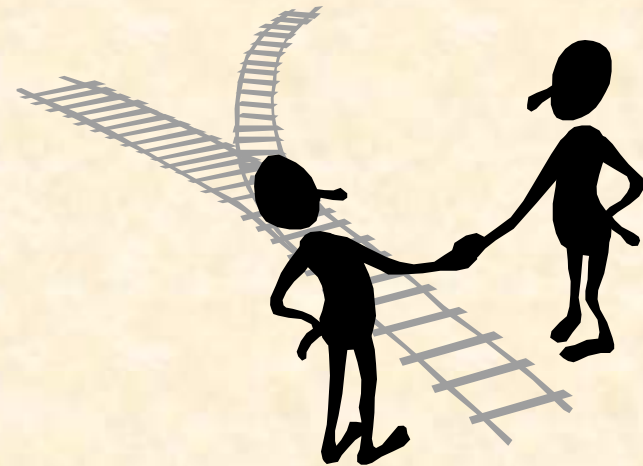
- con l'uso del contatto visivo
- Con l'uso del linguaggio del corpo
- Senza interrompere
- Senza distrarsi

E' DARE SEGNALI DI COMPrensIONE

- Circa il contenuto del messaggio e gli stati d'animo
- Riassumendo, eventualmente prendendo nota

E' RICHIEDERE INFORMAZIONI

- con l'uso delle domande



Assertività e risultati

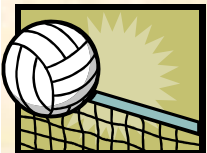
Essere assertivi non significa riuscire sempre ma operare
sempre nel migliore dei modi



Gestire la relazione

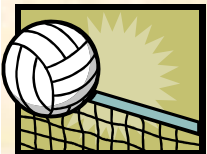
E

Farsi carico dei problemi



Bibliografia

- Nella valigia dell'allenatore- R. Alessio – Ed. Calzetti-Mariucci
- Assertività e training assertivo – D. Bonenti, A. Meneghelli - Ed. Francoangeli
- Il linguaggio segreto del corpo – A. Guglielmi – Ed. Piemme



Conclusioni

- Riepilogo
- Il guerriero Nobunaga

