UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BRESCIA

DIPARTIMENTO DI MEDICINA E CHIRURGIA

Corso di Laurea
in Scienze Motorie

# Relazione Finale

## Il processo mentale del coaching sportivo, i suoi aspetti fondamentali e le tecniche per ottimizzare la performance.

Relatore: Prof. Fabio Fossati

Laureando: Luca Gamba

Matricola n. 709568

---

Anno Accademico 2017/2018

INTRODUZIONE Pg1

CAPITOLO 1 - IL COACHING

*1.1* – L'ORIGINE DEL COACHING Pg2

1.2 -ETIMOLOGIA E SIGNIFICATO DELLA PAROLA COACHING, PER ARRIVARE AD UNA DEFINIZIONE CONTEMPORANEA Pg3

1.3 IL PROCESSO DI COACHING Pg3

1.4 – PERCHÉ IL COACHING? Pg4

1.5 – CHI È IL MENTAL COACH? Pg4

1.6 LA GESTIONE DEL PROCESSO DI COACHING Pg5

1.7 L'OBIETTIO GENERALE DEL COACHING Pg5

1.8 OBIETTIVI SPECIALI E SECONDARI DEL COACHING Pg5

1.8.1 TIPOLOGIE DI COACHING Pg6

1.8.2 IL COACHING INFORMALE E FORMALE Pg6

1.8.3 IL COACHING COGNITIVO Pg7

1.8.4 IL COACHING AFFETTIVO Pg7

1.8.5 IL COACHING INDIVIDUALE Pg7

1.8.6 IL COACHING DI SQUADRA Pg8

CAPITOLO 2 – ASPETTI DELLA COMUNICAZIONI

2.1 CANALI DI COMUNICAZIONE Pg9

2.1.1 LINGUAGGIO VERBALE E PARAVERBALE Pg10

2.1.2 LINGUAGGIO NON VERBALE Pg10

CAPITOLO 3 – I LIVELLI LOGICI

3.1 -L'AMBIENTE Pg11

3.2 COMPORTAMENTI Pg12

3.3 CAPACITÁ Pg12

3.4 VALORI E CONVINZIONI Pg12

3.5 IDENTITÁ Pg13

3.6 SPIRITUALITÁ Pg13

CAPITOLO 4 – TECNICHE DI COACHING

4.1 FLOW Pg13

4.2 SELF-TALK Pg14

4.3 VISUALIZZAZIONE (O IMAGERY) Pg15

4.3.1 BASI SCIENTIFICHE DELLA VISUALIZZAZIONE Pg18

4.4 GOAL SETTING Pg18

4.4.1 COME DEFINIRE GLI OBIETTIVI Pg19

CAPITOLO 5 - LA MOTIVAZIONE

5.1 LA MOTIVAZIONE INTERNA E ESTERNA Pg20

5.2 CARATTERI MOTIVAZIONALI NELLA PSICOLOGIA DELLO SPORT Pg21

5.2.1 L'AUTOREGOLAZIONE DELL' ATTIVAZIONE E LA MOTIVAZIONE Pg21

CONCLUSIONE Pg24

# INTRODUZIONE

Il desiderio di produrre un elaborato che trattasse del coaching sportivo e delle tecniche che un coach può utilizzare per fornire un adeguato supporto ad un atleta, un team o ai membri dello staff è nato dalla poca conoscenza dell'argomento e di com' è possibile modificare situazioni che sembrano irrecuperabili in un nuovo inizio.

L'elaborato è diviso in cinque capitoli, il primo capitolo è prettamente introduttivo, vuole ripercorrere il corso degli eventi storici che hanno contraddistinto la figura del coach e l'etimologia della parola. Così da comprendere meglio lo sviluppo che ha avuto nei secoli e della figura del coach partendo da Aristotele per terminare con la funzione di guida verso un'obiettivi come la conosciamo al giorno d'oggi; oltre alla storia e all' etimologia nel primo capitolo vengono analizzati anche i differenti tipi di coaching nei loro aspetti fondamentali.

Nel secondo capitolo, viene trattato un argomento che sta alla base delle capacità di un coach; ossia la comunicazione, delineando così i differenti canali utilizzabili per trasmettere un messaggio.

Il secondo capitolo fa da ponte per passare al terzo dei cinque; questa sezione è interamente dedicata allo studio dei livelli logici elaborati da Robert Dilts, uno strumento indispensabile, che permette di valutare la crescita personale, delineare le esperienze dell'individuo e creare una "mappa" da utilizzare per l'osservazione personale, così da usufruire dei livelli logici per far un balzo verso il terzo capitolo in cui tratteremo la comunicazione nei suoi differenti aspetti.

Successivamente nel quarto capitolo tratteremo di argomenti più specifici come le tecniche che il coach applica per creare sempre maggior chiarezza nell' individuo; inducendo il cliente ad un miglioramento continuo e alla progressiva maggior comprensione di sé e all' autonomia.

L'ultimo capitolo di quest' elaborato è dedicato a un fattore non trascurabile per ottenere la massima prestazione, la motivazione; ponendo una particolar attenzione ai differenti tipi, alle tecniche motivazionali e all'autoregolazione dell'attività auto emozionale.

Ho ritenuto di affrontare il tema della motivazione dedicandole un interno capitolo in quanto ritengo che sia alla base di qualsiasi forma di successo, fornendoci la spinta della quale necessitiamo per raggiungere gli obiettivi preposti e desiderati.

# CAPITOLO 1 - IL COACHING

## 1.1 – L'ORIGINE DEL COACHING

L'origine della pratica del Coaching trova radici molto antiche, dobbiamo risalire fino all' antica Grecia. Il filosofo Socrate racconta: *"fui avvicinato da un ragazzo il quale mi chiese di insegnarli tutto ciò che conoscevo, fissando il ragazzo negli occhi risposi: "sei forse veramente sicuro di imparare tutto ciò che so?"*

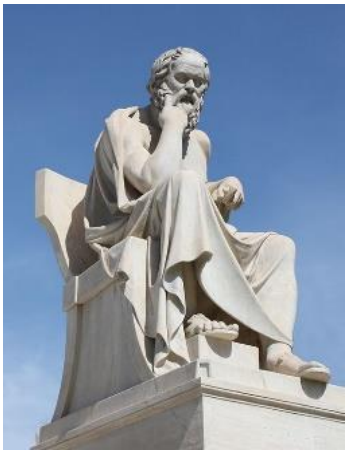
Il giovane ribadì nuovamente la volontà di apprendere; i due in silenzio si incamminarono verso le torbide acque di un lago vicino.

I due continuarono a camminare fin quando l'acqua non arrivava alle spalle; a quel punto Socrate spinse il ragazzo sott'acqua. In un primo momento al giovane sembrava un modo bizzarro d'insegnare ma trattandosi del grande filosofo non oppose resistenza fin quando la mancanza di ossigeno non era tale da provocare al ragazzo un senso di soffocamento, a quel punto il filosofo si impose con la maggior forza fisica continuando a trattenerlo sott'acqua fino a fargli perdere coscienza, infine lo estrasse dalle acque e lo rianimò.

Quando il giovane riprese conoscenza chiese al suo maestro il motivo di questo gesto estremo, Socrate fissandolo negli occhi gli rispose:

*"quando vorrai sapere tutto quello che io so con la stessa intensità con la quale vivere, allora lo saprai".*

Con tal esempio si vuole chiarire come spesso desideriamo qualcosa in modo superficiale e spesso per questo motivo non realizziamo i nostri sogni.



## 1.2 -ETIMOLOGIA E SIGNIFICATO DELLA PAROLA COACHING, PER ARRIVARE AD UNA DEFINIZIONE CONTEMPORANEA

Per identificare l'origine del termine "Coach" bisogna risalire al XV secolo, in origine questa parola veniva utilizzata per indicare la *carrozza* e la sua funzione di trasporto.

Nel XIX secolo gli inglesi utilizzavo il termine per indicare i *tutor universitari*, che avevano il compito di condurre gli allievi alla conclusione degli studi con successo.

Dal 1980 la figura del Coach è entrata a far parte anche del mondo dello sport, venendo identificato come colui che ha la funzione di motivare e sollecitare l'atleta al raggiungimento degli obbiettivi prefissati. Oggi con questo termine si definisce l'insieme di misure professionali di consulenza, supporto e supervisione, come anche l'attività di direzione – basata su dati dell'allenamento, ambiente e delle gare – dell'allenatore.

L' obbiettivo superiore del coaching è, da una parte il miglioramento della prestazione in allenamento e in gara, dall' altro la stabilizzazione del comportamento, il cambiamento o la correzione di esso nel caso di atteggiamenti sbagliati o di un mutamento delle condizioni

## 1.3 -IL PROCESSO DI COACHING

Il processo di coaching si concretizza in una serie di sessioni individuali, dalla durata variabile compresa tra l'ora e mezza e le due ore. Le sessioni possono essere svolte tramite un colloquio diretto (face to face) con il cliente o con modalità a distanza; in alcuni casi si possono utilizzare entrambe i metodi.

La durata di un percorso di coaching varia in base alle esigenze della persona o del team; i fattori di variazione sono dovuti al numero di obbiettivi e ai risultati che si vogliono raggiungere.

Il percorso si costituisce in tre momenti fondamentali: **1*) scoprire le potenzialità***

**2) *sviluppare le potenzialità***

**3) *sostenere il percorso di crescita***

## 1.4 – PERCHÉ IL COACHING?

Le performance di un atleta sono condizionate da molti fattori che si dividono in interni (dipendono dall' atleta: alimentazione, riposo, allenamento, qualità tecniche/atletiche/mentali) e fattori esterni (indipendenti dall' atleta): ambiente, decisioni arbitrali e fattori ambientali.

*Tutto il potere risiede nella mente*

proverbio indiano

Quante volte ci si è trova difronte ad atleti al massimo della condizione fisica che si presentano alla gara desiderata per la quale hanno lavorano con impegno e vengono vinti da ansia e paure?
Queste situazioni hanno una frequenza maggiore rispetto a ciò che crediamo, basti pensare a campioni come Federica Pellegrini (nuotatrice), Kevin Love (cestita), Lionel Messi (calciatore) e André Gomes (calciatore) che sul più bello hanno fallito.
Uno dei passi più importanti è quello di riordinare la propria mente cercando di focalizzarsi sulle priorità e porsi degli obiettivi concreti. Così facendo i dubbi e le incertezze verranno eliminati e l'atleta avrà lo spazio e il tempo per migliorare senza inciampare in ostacoli.

## 1.5 -CHI È IL MENTAL COACH?

Il mental coach è definibile anche come l'allenatore della mente; ha il compito di aiutare il cliente/atleta a trovare le risorse interiori non ancora affiorate e sfruttarle al massimo andando a ridurre le pressioni che gli impediscono di esprimersi al meglio.
Un bravo mental coach **non dice alle persone quello che devono fare**, ma **ha funzione di guida** fino al raggiungimento dell'obbiettivo. Allena in modo da far **tirar fuori il meglio per condurle all' autonomia e all' autogestione.**
Il mental coaching si pratica attraverso **un dialogo sincero, un rapporto profondo** che si instaura tramite i primi colloqui e si coltiva giorno dopo giorno.
**Il mental coach** spiega e trasmette tecniche, strumenti e metodi per migliorare immaginazione e il dialogo interiore con lo scopo di **sperimentare benessere emotivo, superare le difficoltà, risolvere i conflitti e raggiungere gli obiettivi**

1.6 -LA GESTIONE DEL PROCESSO DI COACHING

La gestione del processo si fonda su alcuni pilastri etici e contrattuali quali:

RISERVATEZZA, tutte le informazioni scambiate durante le sedute devono rimane private

VOLONTARIETA', il cliente deve voler affrontare il percorso aprendosi il più possibile al coach

CESSAZIONE, il rapporto si può interrompere in qualsiasi momento su richiesta di una delle parti

1.7 -L'OBIETTIO GENERALE DEL COACHING

Lo scopo generale è quello di pianificare i traguardi da raggiungere, affrontando le difficoltà che si presentano durante il cammino.

Il coaching dev'essere diretto alla promozione di emozioni e stati d'animo positivi come: coraggio, sicurezza, disponibilità a rischiare e nel ridurre il timore dell'insuccesso e alla focalizzazione della prestazione prima del risultato.

1.8 -OBIETTIVI SPECIALI E SECONDARI DEL COACHING

Il coaching aiuta in diversi modi a migliorare la performance non solo fornendo un aiuto psicologico prima della competizione ma anche durante e a competizione terminata;

- Ottimizzazione degli aspetti organizzativi prima della gara (viaggi e logistica) e riguardanti i contenuti della preparazione alla gara (atteggiamento tattico, attribuzione di singoli compiti o speciali a ciascun membro).
- Ottimizzazione dello stato pre-gara (riduzione dello stress, preparazione adeguata del carico psicofisico, utilizzo di metodi di rinforzo e che creano fiducia in sé stessi)

- Trasmissione di informazioni rapide durante le gare attraverso un sistema di codici specifico (segni, gesti).
- Uso ottimale dei *time-out* nei giochi di squadra dando indicazioni e consigli (indicazioni tecnico-tattiche, nuove disposizioni adeguate alla situazione, nuovo riscaldamento, cambio di giocatori)
- Sostegno dopo le gare (aiuto all' elaborazione interiore di successi o insuccessi, breve analisi e valutazione della gara, prospettive e conseguenze per il successivo allenamento)

### 1.8.1 -TIPOLOGIE DI COACHING

Il coaching si distingue in varie tipologie: coaching informale e formale, in coaching cognitivo e affettivo.

### 1.8.2 -IL COACHING INFORMALE E FORMALE

Il coaching informale prevede che l'allenatore eserciti un'influenza sull' atleta, permettendogli di realizzarsi inconsciamente, senza che ne sia consapevole (ad esempio, per mezzo di colloqui o discussioni giornaliere).
In questo particolare tipo di coaching è molto importante la funzione che il coach assume, più viene accettato e riconosciuto dall' atleta e più importanti saranno i cambiamenti che verranno determinati.

Il coaching formale trova un rapporto cosciente di comunicazione, consiste in un colloquio individuale diretto tra atleta e coach con uno scopo preciso.

| *Il Coaching Formale* | *Il Coaching Informale* |
|---|---|
| Fatto in modo esplicito | Fatto esplicitamente od implicitamente |
| Appuntamenti programmati | Le conversazioni sono fatte sul posto di lavoro di tutti i giorni |
| Programma con inizio e fine precisi | Processo *on-going*, è anche uno stile di management |
| La maggior parte delle converzazioni è fatta in modalità *Coach* | Il manager si muove tra la modalità *Coach* e la modalità *Manager* |
| Relazione *contrattuale* | Relazione *casual* |

### 1.8.3 IL COACHING COGNITIVO

Prevede istruzioni, informazioni (particolarità tecnico-tattiche) e l'assegnazione di compiti per il miglioramento di parametri specifici della prestazione di carattere organico-muscolare e tecnico-coordinativo o per correzioni.

### 1.8.4 IL COACHING AFFETTIVO

I contenuti del coaching affettivo vengono rappresentati da metodi psicologici di rinforzo e conferma, come anche il sostegno verbale e non verbale attraverso incitamenti, richiami, mimica e gesti.

### 1.8.5 IL COACHING INDIVIDUALE

Negli sport individuali il mental coach è una figura di riferimento, in quanto fondamentale nella motivazione dell'individuo.

Capita spesso che durante la carriera di un atleta insorgano diversi problemi come: il mischiarsi della vita privata con la competizione o vi sia la perdita di smalto e brillantezza; è in questi momenti che il mental coach diventa una figura prioritaria per aiutare l'atleta a non cadere o eventualmente aiutarlo a rialzarsi aiutandolo a modificare i comportamenti e le emozioni negative utilizzandoli come punti di partenza sui quali costruire i successi futuri.

Le caratteristiche legate al mental coach per gli sport individuali sono rispettivamente: **la gestione delle emozioni e il miglioramento della concentrazione.**

Daniel Goleman, famoso psicologo americano, sosteneva:

*"l'uomo ha due menti: una che pensa, l'altra che sente"*

Entrambe semi-indipendenti l'una dall' altra ma che collaborano, ciò sta a significare che se emotivamente non si è al massimo (per motivi come: delusione, demotivazione o tristezza) **anche il gesto atletico sarà fortemente condizionato.**

le fasi del coaching individuale sono 4, facilmente riassumibili con l'acronimo GROW:

G come Goal-setting: assegnazione di obbiettivi a breve, medio o lungo termine;
R come Reality checking: esame della realtà per esaminare quale sia la situazione attuale;
O come Option: proposte su come si deve procedere per raggiungere l'obiettivo;
W come Wrap-up: cosa, da chi e con quale impegno di volontà deve essere fatto;

L' ultima fase si tratta dell'applicazione pratica che si esprime in un piano concreto d'azione.

### 1.8.6 -IL COACHING DI SQUADRA

La psicologia dell'individuo considera l'uomo come un elemento che vive in rapporto con gli altri e l'ambiente che lo circonda; quindi ogni giocatore è una parte del tutto che si trova in rapporto più o meno stretto con i compagni.
All' interno di una squadra si possono distinguere differenti aspetti come: "l'indipendenza" o il "senso del noi" che si condizionano a vicenda, un gruppo può essere definito solido solo se è composto da un numero quanto più elevato possibile di persone indipendenti, ma che cooperano per raggiungere l'obiettivo.
Il coach di uno sport di gruppo deve occuparsi in primo luogo di tutti gli aspetti che riguardano le singole relazioni tra gli individui che compongono il team successivamente spostarsi su un quadro più ampio come la visione dell'intero gruppo così da creare una **squadra coesa e affiatata.**

Stjarnan, società polisportiva islandese che ha acquisito notorietà grazie alle complesse e stravaganti esultanze di gruppo, effettuate spesso dopo un gol.

# CAPITOLO 2 – ASPETTI DELLA COMUNICAZIONI

## 2.1 CANALI DI COMUNICAZIONE

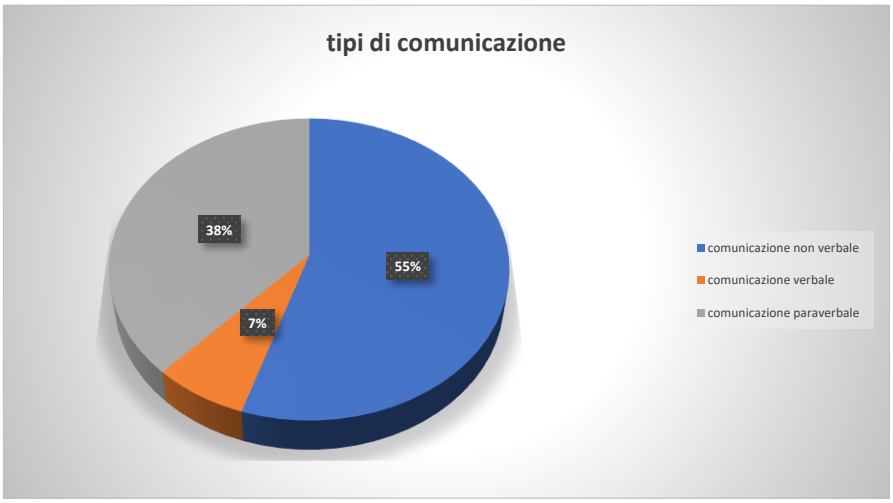
*Non si può non comunicare.*

Per un coach è essenziale conoscere ed essere in grado di valutare quale sia la modalità di trasmissione migliore di un'informazione.
È possibile diffondere un'informazione in modi o maniere differenti, in base al metodo utilizzato cambierà il risultato ottenuto; è possibile anche dividere la comunicazione in tre gruppi: *comunicazione verbale, para verbale e non verbale.*

**Comunicazione verbale**: indica *ciò che si dice*, la scelta delle parole, la costruzione logica delle frasi e l'uso di alcuni termini piuttosto che di altri.

**Comunicazione para verbale**: il *modo* in cui viene detto (tono utilizzato, alla velocità, al timbro, al volume della voce).
Nella scrittura è data dall'uso della punteggiatura, capace di infondere una certa cadenza a quello che si legge.

**Comunicazione non verbale**: fa riferimento a tutto ciò che non è parlato; fanno parte di questo gruppo: i gesti, le espressioni del volto, l'aspetto fisico, la postura, l'abbigliamento e i cinque sensi.




Nel grafico sono riportate le percentuali di apprendimento mediante l'uso dei differenti metodi di comunicazione, è possibile incrementare la percentuale delle informazioni apprese unendo i differenti metodi, aggiungendo ad una spiegazione prettamente orale anche l'uso di diapositive che

richiamino quanto detto dal narratore, nella pratica sportiva è utile spiegare l'esercizio che l'atleta dovrà svolgere e successivamente metterlo in pratica.

### 2.1.1 LINGUAGGIO VERBALE E PARAVERBALE

Il linguaggio che un coach deve utilizzare è caratterizzato da elementi specifici divisibili in punti quali: *ascolto attivo, uso efficace delle parole e l'utilizzo di domande esplorative*, finalizzate alla composizione di una comunicazione armoniosa, per generare emozioni positive.

1) un coach deve essere in grado di sviluppare un *ascolto attivo*, linguaggio con il quale produce accoglienza e accettazione, ciò permette di capire con precisione quali siano i problemi da affrontare.

2)*uso efficace delle parole* dalla valenza positiva infondere fiducia, generare alleanza e trasmettere un messaggio più facilmente comprensibile e condivisibile spesso anche attraverso l'utilizzo di una terminologia "forte".

3)*domande esplorative:* l'uso frequente di domande aperte permette una maggior esplorazione della realtà, rivolto soprattutto alla raccolta del maggior numero di informazioni utili per comprendere il punto di vista altrui, ascoltarne i bisogni, le emozioni, a supportare l'altro con fiducia e alleanza.

### 2.1.2 LINGUAGGIO NON VERBALE

Il linguaggio del corpo e le microespressioni permettono al coach di capire veramente bene chi ha difronte, le emozioni, gli stati mentali ed entrare ancor più in empatia e sintonia con loro.

Il linguaggio non verbale, non permette solo di capire chi abbiamo davanti ma anche di migliorare la comunicazione rendendola più efficiente, elegante e persuasiva; il rischio nel quale si può inciampare è quello di interpretare troppo e tutto ciò che ci appare, perdendo le sfumature veramente significative del Linguaggio del Corpo.

# CAPITOLO 3 – I LIVELLI LOGICI

"Il miglior modo per massimizzare le prestazioni è creare un ambiente in cui gli atleti si divertono, sono molto motivati, cercando di migliorare, massimizzando lo sforzo e costruire un buon rapporto con loro, quindi è più probabile che ascolti ciò che gli dici ".
"È così che vinci."

Smith

Il concetto di livelli logici (o neurologici), sviluppato da Robert Dilts (basandosi su intuizioni di Gregory Baterson), consiste nella predisposizione di una struttura mentale a livelli gerarchici (iniziando con l'ambiente visto come la parte più esterna dell'essere per arrivare alla spiritualità considerata come lo strato più profondo).
Ogni cambiamento a livello superiore si ripercuote sui livelli sottostanti, provocando così un impatto maggiore sull' individuo, mentre non è possibile affermare il contrario (dal un livello più basso verso uno più alto).
Se i livelli sono fra loro allineati non vi è l'insorgenza di problemi; mentre quando questi conducono ad obbiettivi differenti si manifesteranno stati d'animo confusi nella persona.

## 3.1 -L'AMBIENTE

Tra i fattori che condizionano maggiormente la crescita di un'atleta o di un gruppo, l'ambiente occupa il primo posto, costituendo spesso i problemi tra i più complicati da risolvere.
I **fattori ambientali** sono la fonte di opportunità e *vincoli* che si presentano all' esterno o i *limiti* che gli individui devono riconoscere e a cui è necessario reagire. Ciò implica la necessità di identificare *dove* e *quando* si verificheranno.
A questo livello la funzione del Coach è quella di guidare il suo/suoi assistiti in un ambiente sicuro e di sostegno, così da evitare interferenze e distrazioni.

**Come orientarsi in un ambiente non noto**

I maggiori problemi insorgono quando ci troviamo in un ambiente sconosciuto, in questo caso diventa fondamentale la piena conoscenza di sé stessi per fare emergere i propri punti di forza. Il coach dovrà lasciar muovere in maniera autonoma l'atleta ed aiutarlo quando affiorano dubbi o problemi, o vi sono specifiche necessità così da favorirne una crescita naturale ed il progredire dell'autonomia.

## 3.2 COMPORTAMENTI

I comportamenti sono dati dall'insieme di atteggiamenti e le azioni specifiche con cui l'individuo esterna la propria personalità, dall' interazione dell'io con l'ambiente.
I comportamenti rispondono alla domanda: che cosa? E sono la fonte dei risultati.

## 3.3 CAPACITÁ

Le capacità cognitive si collegano alle differenti sequenze mentali che portano al successo.
La potenzialità di gestire il proprio stato interiore è un aspetto importante per raggiungere il successo, gli atleti dovrebbero essere in grado di arrivare alla competizione in uno stato di calma, relax e con una focalizzazione interna ottimale.

## 3.4 VALORI E CONVINZIONI

Uno dei punti su cui il coach può stimolare maggiormente l'atleta è dato dai valori e dalle convinzioni, andando così a far leva su ragioni profonde che governano le capacità e i comportamenti fino a inibire quelli negativi e sostenere quelli positivi.
Valori e convinzioni rispondono alla domanda: perché? (determinando anche la motivazione).
I valori e le convinzioni possono essere la chiava del cambiamento per elevare le qualità di un atleta e aiutarlo a rinforzare spontaneamente la sicurezza in sé mentre quando si lavora in gruppo o in una squadra è fondamentale valutare le convinzioni che tutti i membri del gruppo e della squadra hanno in relazione all' obiettivo.

## 3.5 IDENTITÁ

I valori e le convinzioni permettono di sostenere il senso dell'identità, il senso di sé e le convinzioni riguardo a sé stessi.
Il lavoro sull' identità è di fondamentale importanza, permette al soggetto di identificare il proprio *ruolo* ed i propri *compiti* all'interno dell'ambiente.

Per migliorare il senso d'identità il coach deve cercare di stimolare la percezione di sé stesso da parte dell'atleta (utilizzando anche una focalizzazione esterna), cercando di aumentare l'autostima, per attuare questo processo di riconoscimento il coach deve mettere in evidenza le caratteristiche di spicco attraverso la trasmissione di messaggi che lo facciano sentire importante e che gli dimostrino che è in grado di fare la differenza.
Risponde alla domanda: chi?

### 3.6 SPIRITUALITÁ

Il termine "spirituale" si usa nel modello dei livelli neurologici per fare riferimento all' esperienza soggettiva dell'essere; un qualcosa che raggiunga nuove prospettive e possibilità, aiutandoli a raggiungere in contatto con un campo di visione più grande: la mente, lo spirito e la coscienza di gruppo.
I tempi di crescita e di trasformazione al raggiungimento della spiritualità arrivano per ogni uno di noi in momenti differenti, sono accompagnati solitamente dal "risveglio", in cui le nostre mappe mentali si ampliano, percepiamo i vecchi limiti in un modo completamente diverso. Il risultato di tale processo consiste frequentemente nell' ottenere un nuovo senso di determinazione e una maggior consapevolezza.
Il risveglio è spesso associato ad un'espansione mentale o cognitiva, accompagna momenti di transizione importanti per la crescita personale all' interno delle nostre vite.

# CAPITOLO 4 – TECNICHE DI COACHING

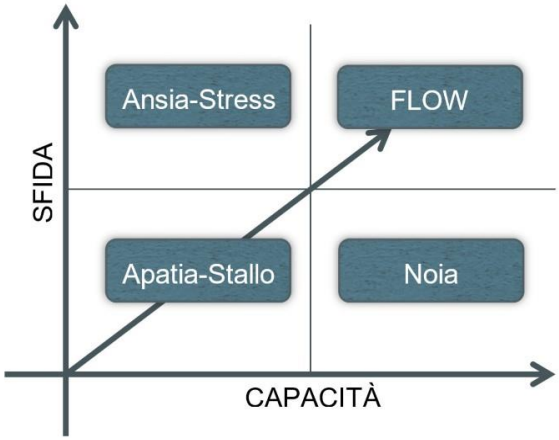
Quando si parla delle tecniche di coaching si fa riferimento a quei processi e a quelle strategie utilizzabili attraverso le quali si aiuta il cliente a raggiungere il massimo attraverso la *conoscenza delle proprie risorse* e la *consapevolezza di sé;* a tutti quelli approcci che partendo da presupposti diversi utilizzano metodiche tecniche per elevare la prestazione o ricondurla verso gli standard più alti che un'atleta può esprimere.

## 4.1 FLOW

Il concetto di Flow o flusso (elaborato dallo psicologo ungherese Mihaly Csikszentmihalyi), viene inteso come uno stato di esperienza ottimale o prestazione eccellente

Alla base del Flow, c'è la *felicità* che viene considerata essenziale per il raggiungimento dello stato ottimale. La felicità è una condizione innaturale che dev'essere continuamente generata e mantenuta.

Il Flow rappresenta la modalità privilegiata per comprendere l'eccellenza della prestazione: concentrarsi su di esso e sulle condizioni che ne sono alla base, delinea un modello ottimale della performance in cui il soggetto concentra l'attenzione sul compito che sta svolgendo.




Per far si che l'atleta si elevi allo stato di Flow devono essere presenti i giusti stimoli:

**1) L'equilibrio sfida-abilità, ovvero la coincidenza tra abilità e opportunità di azione**

a. La sfida è quella percepita: l'atleta sceglie i parametri che definiscono la sfida

b. Le abilità sono quelle percepite: quello che l'atleta crede di poter fare influenza la performance spingendolo anche oltre le sue abilità.

**2) La fusione azione-consapevolezza**

a. L'atleta che percepisce di possedere le abilità necessarie alla sfida, focalizzato sul compito.

**3) La chiarezza di obiettivi e di intenti**

L’atleta sa cosa sta andando a fare, visualizzando in anticipo la performance

_dirige l’azione, focalizza l’attenzione e annulla la distrazione

**4) Feedback relativi alla performance e rispetto all’ obbiettivo**

_fonte interna dell’informazione: il corpo

_fonte esterna dell’informazione: l’allenatore, i compagni, il pubblico

**5) la concentrazione sul compito**

_l’atleta evita qualsiasi tipo di distrazione, focalizzando l’obiettivo

**6) il senso di controllo (è legato nell’ atleta alla visione di sé da parte dell’atleta):**

_sensazioni di calma, confidenza e fiducia per trovare la giusta armonia

_diminuire il timore di fallire

**7) la perdita della consapevolezza di sé**

_non vi è né lo spazio né il tempo per preoccuparsi e né per pensare a se stessi o agli altri.

**8) La trasformazione del tempo**

L’atleta sperimenta un tempo dilatato o ristretto e accorciato.

**9) L’esperienza auto-telica ovvero la motivazione intrinseca**

L’atleta è motivato a realizzare il compito:

_per il piacere di fare quello che sta facendo

_per semplice divertimento

_per l’eccitazione del movimento

Percepisce la sua attività come fine a sé stessa e auto remunerativa.

4.2 SELF-TALK

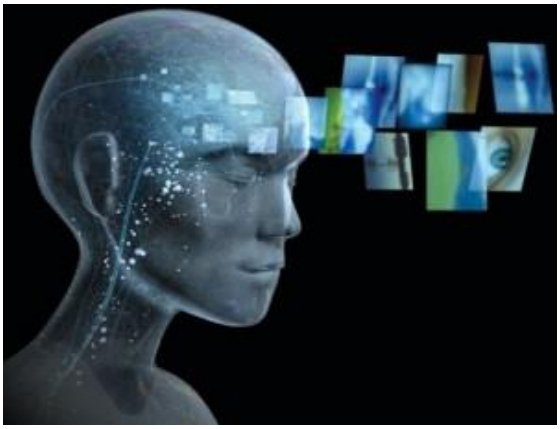
Il self-talk è composto da un dialogo interno, da qualsiasi autoaffermazione o pensiero su di sé.

Il self-talk si distingue tramite l’utilizzo di un dialogo positivo e di un dialogo negativo; il primo serve a infondere stati d’animo come: serenità, gioia e pace (frasi positive come: “posso raggiungere l’obiettivo” o “voglio diventare il migliore”), mentre il secondo è per negativo per

l’individuo; costituisce un freno per il miglioramento (è composto da frasi come: “non ce la faccio più”, “ho troppo male per continuare”).
È possibile ottimizzare le proprie convinzioni di autoefficacia percepita tramite tre tipologie di “affermazioni che permettono di rendere il dialogo armonico e motivante:
1) affermazioni di “rilevanza” (l’esecuzione è basata sugli aspetti tecnici e tattici)
2)affermazioni di “Key words” (parole chiave con alto contenuto emozionale ed affettivo)
3)affermazioni di “positività” (parole a valenza fortemente positiva)
L’atleta fissa dei promemoria personali; simboli e parole chiave, il cui fine è quello di ricondurlo all’esperienza. Il richiamo di fattori come le esperienze, l’atleta può trarre esempio da situazioni passate (il replicare situazioni già vissute provoca nell’ atleta una diminuzione dell’ansia e degli stati negativi), c’è la possibilità di affidarsi anche a dalle “esperienze vicarie” cioè attingere da un modello di riferimento che può rappresentare un esempio.
Nel richiamo delle esperienze l’atleta definisce un “quid” (parola significativa), la fissa nella mente e la vede come positiva; in tal modo il memo mentale diventa un supporto alla prestazione ed alla gestione delle emozioni che si contattano.

## 4.3 VISUALIZZAZIONE (O IMAGERY)

Con l’espressione visualizzazione si allude: *alla formazione di immagini mentali visive per provocarne la materializzazione e l’attuazione nella realtà.*



Per dimostrare come la visualizzazione sia in grado di produrre effetti positivi sugli atleti sono stati condotti numerosi studi, dai quali è emerso come sia **fondamentale focalizzare l’intero processo** e non esclusivamente il risultato.

Negli anni 80 per preparare le olimpiadi di Lake Placid (USA) la squadra olimpica russa è stata divisa in 4 gruppi, hanno sottoposto gli atleti a regimi d'allenamento differenti.

- Gruppo 1 = 100% allenamento fisico, 0% allenamento mentale;
- Gruppo 2 = 75% allenamento fisico, 25% allenamento mentale;
- Gruppo 3 = 50% allenamento fisico, 50% allenamento mentale;
- Gruppo 4 = 25% allenamento fisico, 75% allenamento mental;

i risultati ottenuti furono inaspettati:

- il gruppo 4 risultò il migliore
- il gruppo 3 ottenne risultati peggiori solo rispetto al gruppo 4 e migliori rispetto al 2 e 1
- il gruppo 2 ottenne risultati peggiori rispetto al gruppo 3-4 ma migliori rispetto al gruppo 1

da questo studio emerge chiaramente che l'allenamento fisico unito a quello mentale permette all' atleta di ottenere risultati migliori rispetto ad un programma prettamente fisico.

Il primo passo è quello di creare uno stato di rilassamento da parte del cliente, immaginare sé stessi mentre si svolge l'attività (in cui si vuole migliorare), in fine visualizzare i dettagli con i gesti che dovranno essere compiuti, utilizzando una focalizzazione esterna (come se stesse guardando un'altra persona) mentre viene svolta l'attività.

Chiedere al cliente di chiudere gli occhi e liberare la mente, è un'ottima strategia iniziale. Successivamente porre particolar attenzione al processo: il calciatore andrà a depositare la palla sul dischetto.

Arretrerà quanto basta per prendere un adeguata rincorsa, rilassarsi e respirare.

Al fischio del direttore di gara dirigersi verso il pallone e colpirlo con sicurezza e utilizzando la forza necessaria a piazzarlo nella posizione desiderate.

In fine osservare la palla che gonfia la rete, l'esultanza dei compagni di squadra e dei tifosi.

Più l'emozione provata è forte e migliore sarà il risultato ottenibile. Basterà ripetere questo piccolo esercizio per pochi minuti ogni tanto per migliorare di oltre il 60% la capacità realizzativa.

### 4.3.1 BASI SCIENTIFICHE DELLA VISUALIZZAZIONE

Quando l'atleta prova e riprova ad immaginare i gesti da compiere, il cervello si predispone a manifestarli durante la gara.

L'utilità e l'efficacia della tecnica consiste nel fatto che la mente non è in grado di riconoscere un'esperienza realmente vissuta da una solo immaginata. Le immagini create nella nostra mente vengono percepite dalla stessa area corticale che percepisce le immagini esterne, generando le stesse reazioni psicofisiche.

Se ad esempio un soggetto è molto affamato e pensa ad una al suo cibo preferito, fisicamente risponderà con un aumentando della salivazione e della produzione dei succhi gastrici, come se avesse veramente difronte il cibo.

## 4.4 GOAL SETTING

Un passo fondamentale per arrivare al successo è quello di programmare un adeguata strategia per definire gli obiettivi.

Il processo di programmazione rappresenta il punto di partenza in cui deve rappresentare uno strumento di crescita personale e conoscenza di sé; sviluppare le proprie potenzialità e migliorare il proprio dialogo interiore, è utilizzato per definire i risultati che bisogna raggiungere.

Parlando di obiettivi bisogna distinguerli in due diversi gruppi: **obiettivi di risultato** e **obiettivi di prestazione**

Obiettivo di risultato = sono legati prettamente all'esito finale della partita o di una stagione sportiva, questo tipo di traguardo viene definito a priori dall' allenatore o dalla società

Obiettivo di prestazione = dipendono dalla propria prestazione (fare il proprio record personale)

### 4.4.1 COME DEFINIRE GLI OBIETTIVI

Nella definizione degli obiettivi esiste un modello efficace da seguire: il modello **SMART+ER**.

- Specific (specifici): gli obiettivi devono essere specifici e chiari
- Measurable (misurabile): più è quantificabile e più facile sarà capire se gli obiettivi sono stati raggiunti
- Attainable (accessibili): possibili da raggiungere
- Relevant (rilevante): l'obiettivo deve essere importante e una fonte di motivazione per l'atleta, non troppo facile da raggiungere
- Time-bounded (legati al tempo): definire le tempistiche in cui si vogliono raggiungere gli obiettivi desiderati. Se l'obiettivo
- Exciting (eccitante): provocare entusiasmo ed eccitazione, per incrementare la motivazione
- Recorded (registrato): è importante che l'impegno vada annotato in modo che diventi visibile nella mente

L'importanza di sviluppare competenze quotidiane nel porsi adeguatamente obiettivi è legata a due principi, la mappatura e la motivazione.

La mappatura consiste nel creare un percorso che conduca al raggiungimento del risultato stabilito, se questo è proiettato nel lungo periodo è bene porsi dei "check-point" per determinare il corretto proseguimento per la realizzazione nel breve e medio periodo.

Nel caso in cui si lavori con i bambini è importante che a stabilire gli obiettivi in base alle abilità individuali e alle attitudini sia l'allenatore, ponendo obiettivi sempre più soddisfacenti e permettendo di sfidare i propri limiti e le proprie capacità, per imparare a motivare non solo in caso di vittoria ma anche di sconfitta.

# CAPITOLO 5 - LA MOTIVAZIONE

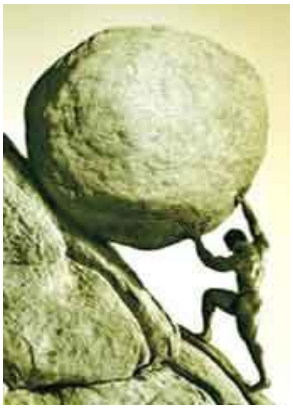
Esistono differenti definizioni del concetto di motivazione. La più utilizzata è la definizione data da un famoso psicologo dello sport:

*"la causa di un determinato comportamento"*

*Ferruccio Antonelli*

È possibile definire la motivazione anche come la "spinta" che permette di compiere una determinata azione allo scopo di raggiungere un obiettivo prefissato; semplicemente è ciò che ci permette di agire.

La componente motivazionale svolge un ruolo fondamentale in qualsiasi attività soprattutto in quella sportiva. Essere motivati significa possedere un atteggiamento psicologico che permette all' atleta di essere agevolato nel raggiungimento dei risultati.



## 5.1 LA MOTIVAZIONE INTERNA E ESTERNA

Per motivare un atleta è essenziale distinguere i tipi di motivazione per comprendere meglio le diverse fonti di ispirazione e gli obbiettivi da perseguire.

Ci sono atleti che abitualmente preferiscono mettersi in gioco e auto motivandosi, facendo leva sui propri punti di forza, cercando di dimostrare prima a sé stessi che agli altri il proprio valore, quando questo avviene l'atleta è mosso da una motivazione interna cioè mosso da fattori intrinseci.

Diversi e opposti sono coloro che hanno bisogno di motivazioni esterne, mossi e stimolati da fattori estrinseci. Le aspettative di successo all' esterno di sé andando così a stimolarsi grazie a fattori indipendenti dall' atleta come: la voglia di dimostrare agli altri la propria bravura, ricevere riconoscimenti o evitare rimproveri.

## 5.2 CARATTERI MOTIVAZIONALI NELLA PSICOLOGIA DELLO SPORT

La motivazione nello sport è fondamentale, in quanto sono frequenti i momenti di difficoltà, noia, dolore o in cui la voglia di continuare viene meno, conseguentemente la spinta ad agire cala inesorabilmente influendo negativamente sulla prestazione.

Molti coach definiscono i momenti di difficoltà come una nuova opportunità, un nuovo punto di partenza.
Non è facile comprendere l'esordio di un calo motivazionale; un occhio attento può notare segni come: uno sforzo sotto la media, la mancanza di impegno nello svolgere l'attività o la mancata coerenza con i propri obiettivi; per un coach è fondamentale capire al più presto la presenza di comportamenti demotivanti, potendo così intervenire in modo da incentivare l'atleta.
Provare a generare dentro l'atleta sentimenti come ispirazione, orgoglio o pensieri positivi ricordando anche momenti del passato in cui ha ottenuto il risultato desiderato può essere un ottimo punto di partenza, se lo si integra con altri 'passi' fondamentali sarà molto più facile ottenere l'effetto desiderato.
_Avere un compagno di allenamento: è difficile trovare la giusta motivazione allenandosi per lunghi periodi in solitudine, avere un compagno con una potenzialità simile permette di sviluppare la giusta competitività per migliorare.
_Focus sul proprio idolo: ispirarsi ad un campione del proprio sport incrementa la voglia di lavorare duro quanto lui per raggiungere il suo livello
_fissare obiettivi: quando si ha in mente un obiettivo da raggiungere si crea la via per raggiungerlo
_porsi domande quotidiane: chiedersi cosa si può fare per essere il miglior atleta o chiedersi se si ha fatto abbastanza per migliorare possono essere domande che incentivano la spinta motivazionale.

### 5.2.1 L'AUTOREGOLAZIONE DELL' ATTIVAZIONE E LA MOTIVAZIONE

*Motivare un individuo significa attivarlo in modo tale che si prepari a eseguire un compito.*

Magill 1990

Con la definizione di Magill è facilmente possibile capire la relazione tra motivazione e attivazione, sviluppatasi con la Reversal Theory prevede che possano avvenire rovesciamenti (reversal) da uno stato emotivo all'altro; il coach ha il compito di individuare i fattori *cognitivi* ed *emozionali positivi* dell'atleta cercando di dargli un peso particolare, in quanto l'insorgenza di fattori negativi impedirebbero la realizzazione della performance ottimale.

Sono numerose le tecniche che consentono di ridurre o aumentare i livelli di attivazione

| | Obbiettivo | In che modo? |
|---|---|---|
| Controllo del respiro | Favorire il rilassamento, favorire la ventilazione migliorando così l'attività muscolare | Respiri profondi e regolari consentono di ridurre immediatamente l'attivazione. |
| Rilassamento progressivo neuro-muscolare (jacobson, 1966) | Educare l'atleta alla riduzione volontaria del tono muscolare e d'indurre così uno stato di calma mentale | Esercizi di graduale concentrazione-distensione di distretti muscolari da eseguire giornalmente, coinvolgono la maggior parte dei muscoli corporei. |
| Training autogeno (schultz, 1996) | Gli esercizi gradualmente determinano il rilassamento globale del soggetto | Esercizi di difficoltà crescente, consistono nel far ripetere al soggetto frasi affermative, semplici e brevi. |
| Meditazione | Determina una riduzione del consumo di ossigeno, della frequenza cardiaca e respiratoria | Ripetizione del mantra (suono di una sillaba con ripetizione ritmica) mentre il soggetto è seduto in un ambiente tranquillo |
| Biofeedback | Questa tecnica permette di gestire volontariamente alcune funzioni fisiologiche non controllabili: frequenza cardiaca, temperatura cutanea, frequenza respiratoria e onde elettroencefalografiche | Tramite una specifica apparecchiatura fornire al soggetto un'informazione (feedback) sensorialmente percepibile, sull'andamento di una funzione fisiologica, con scopo di apportare modifiche della funzione stessa |

Anche gli esercizi di *stretching* ed il *riscaldamento* effettuato dall' atleta, costituiscono un ottimo sistema di attivazione non solo organica, ma anche mentale.
Altre modalità per incrementare l'attivazione si riferiscono all' utilizzo di parole "ancora", specifiche e differenti per ogni atleta.

“I grandi momenti … derivano da grandi opportunità. E questo è quello che avrete stasera ragazzi.

Questo è quello che avete meritato.

Una partita.

Se ne giocassimo 10 loro ne vincerebbero 9, ma non questa partita. Non stasera.

Stasera pattineremo con loro, stasera li affronteremo e riusciremo a batterli perché possiamo!

**Stasera noi siamo la più grande squadra di Hockey del mondo.**

Siete nati per diventare dei giocatori, ognuno di voi.

Era destino che vi ritrovaste qui stasera. È il vostro momento!

Il loro momento è passato, è finito!

Io non ne posso più di sentire quale magnifica squadra di Hockey hanno i sovietici.

Al diavolo! Questo è il vostro momento! Andate fuori e vincete!”

Discorso tenuto prima della semifinale USA-Unione Sovietica nel 1980 dei giochi olimpici di Lake Placid, Stato di New York, Stati Uniti da parte dell’allenatore Herb Brooks alla squadra americana.

# CONCLUSIONE

La psicologia dello sport è divenuta un valido supporto per tutti coloro che abbiano l'intenzione di contribuire al miglioramento e al funzionamento del sistema sportivo. È fondamentale precisare che questo settore propone delle attività che hanno come fine la gestione ottimale delle risorse umane, che non si arrestano ai soli atleti ma anche agli allenatori e ai dirigenti.

Parlando di coaching il fine è quello di realizzare, sul campo, un percorso di crescita; utilizzando come base le abilità cognitive, mentali (capacità d'attenzione, di dialogo interno e gestione emotiva) e comportamentali.

La psicologia dello sport ha lo scopo di fondere i processi attraverso cui l'atleta tende a realizzarsi, favorendo l'impegno e la conseguente possibilità di vincere o perdere; ma sempre traendone un insegnamento che gli permetta d'incrementare la propria crescita interiore.

Quando l'atleta possiede una consapevolezza di sé ad elevati livelli, avrà la possibilità di utilizzare un numero di risorse individuali maggiore, che gli permetterà di fronteggiare le incertezze e le difficoltà intrinseche dello sport.

Per concludere, sentirsi motivati e capaci significa essere pronti a fronteggiare l'ansia da gara e tutte le difficoltà che possono subentrare, sviluppando così la risolutezza essenziale per resistere alle problematiche per mantenere uno stato di pace e l'intraprendenza essenziale nel confronto con sé e con gli avversari.

BIBLIOGRAFIA


- J.Whitemore (2006). “Coaching”. Sperling&Kupfer Editore.
- Luigi Gentili (2009). Innovare il management. L’arte di dirigere nell’era del caos. Armando Editore.
- Global Coaching study realizzata da Price Waterhouse Cooperper ICF, luglio 2007.
- International Coach Federation consultato
- Jurgen Weineck, l’allenamento ottimale, calzette mariucci
- Pierre Angel e Patrick Amar, Il Coaching, Bologna, Il Mulino, 2008 [2005],
- Cardani, Martone, Quintarelli e Tassinotti, Business coaching. Una tecnica per migliorare le performance aziendali, IPSOA -Wolters Kluwer Italia, 2008
- Renato D. Di Nubila, Saper fare formazione: manuale di metodologia per giovani formatori, Pensa Multimedia, 2005,
- Jonathan Passmore, David Peterson e Teresa Freire, The Wiley-Blackwell Handbook of the Psychology of Coaching and Mentoring, John Wiley & Sons, 2012
- Richard Bandler e Owen Fitzpatrick, Le convinzioni e gli stati che portano al successo, Urgnano, Alessio Roberti Editore, 2006.
- Paul Watzlawick, Beavin J.H., Jackson D.D., Pragmatics of Human Communication, W.W. Norton, New York 1967. Trad. italiana: Pragmatica della Comunicazione Umana, Astrolabio, Roma, 1971.
- Umberto Eco, Trattato di semiotica generale, Bompiani, Milano, 1975.
- Tullio De Mauro, Minisemantica dei linguaggi non verbali e delle lingue, Laterza, Roma - Bari, 1982.
- Mario Perniola, Contro la comunicazione, Einaudi, Torino, 2005.
- Csikszentmihalyi, Mihaly (1990). Flow: The Psychology of Optimal Experience. New York: Harper & Row ISBN 0-06-092043-2
- Melita, Osborne - Guida pratica alla visualizzazione creativa, Hermes, Roma, 2003
- Shakti Gawain - Visualizzazione creativa, L'Età dell'Acquario, Torino, 2009
- Grant, Anthony M. (settembre 2012). "Un modello integrato di coaching incentrato sugli obiettivi: un framework basato sull'evidenza per l'insegnamento e la pratica"
- Daniel, Goleman, (1996), Intelligenza Emotiva. Che cos'è e perché può renderci felici. Rizzoli, Milano.