

Lo stile comunicativo e relazionale

Come accrescere la tua professionalità

di

TECNICO-EDUCATORE

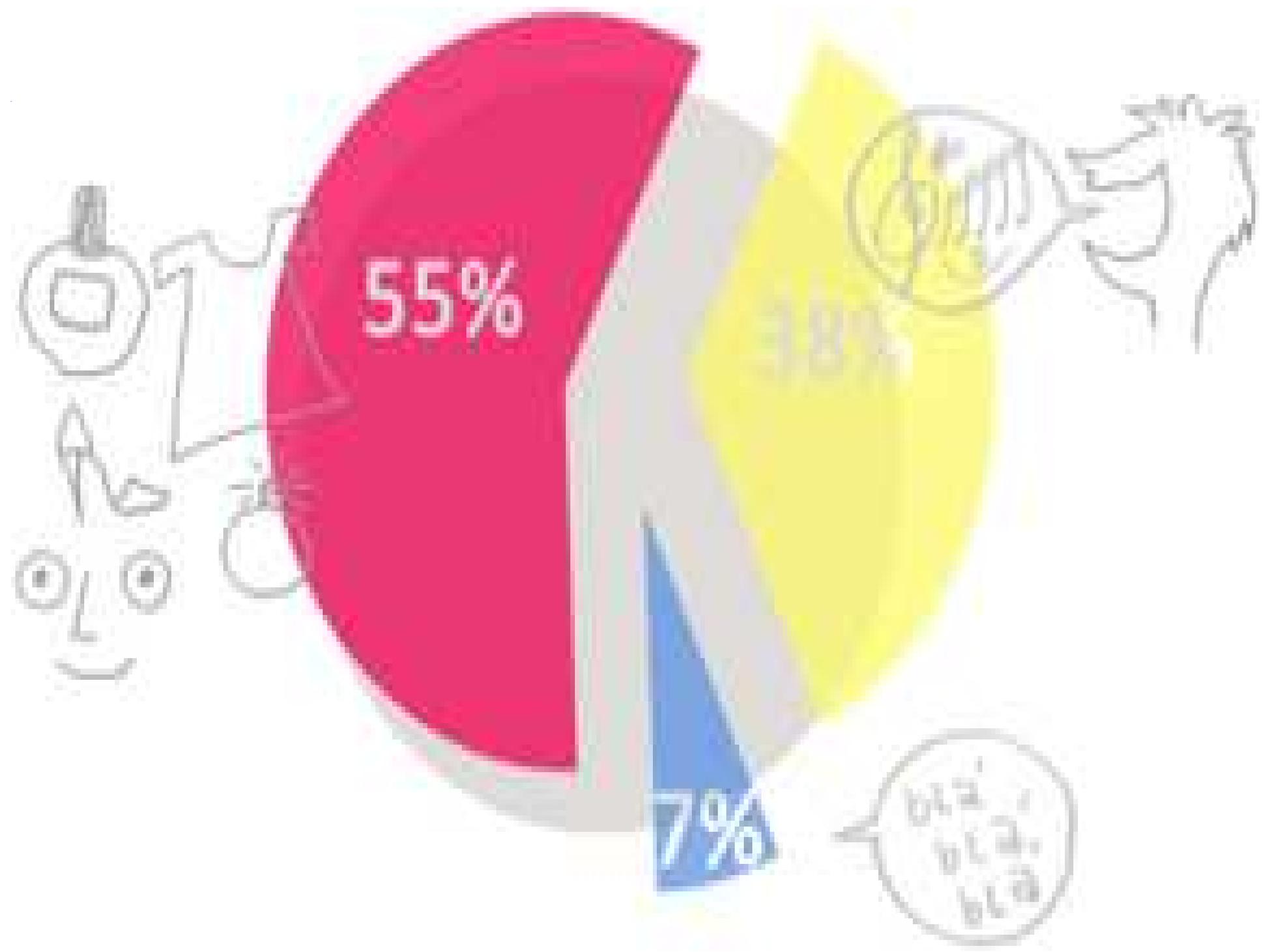
di

Roberto Tasciotti



I competitori

- 45 Federazioni Sportive Nazionali
- 19 Discipline Sportive Associate
- 15 Enti di Promozione Sportiva
- 19 Associazioni Benemerite



LA COMUNICAZIONE AVVIENE ATTRAVERSO
UNA PLURALITÀ DI CODICI IN RELAZIONE TRA LORO

VERBALE



NON VERBALE
VOCALE



NON VERBALE
CINESICO (motorio)



MOVIMENTI DEL CORPO
(soprattutto espressioni facciali)

55%

VOCALE
(volume, tono, ritmo)

38%

7%

VERBALE
(parole)

SONO ESTERREFATTA,
NON SONO MAI RIUSCITA
A PARLARE CON
I TUOI GENITORI

HANNO
FINITO
IL CREDITO

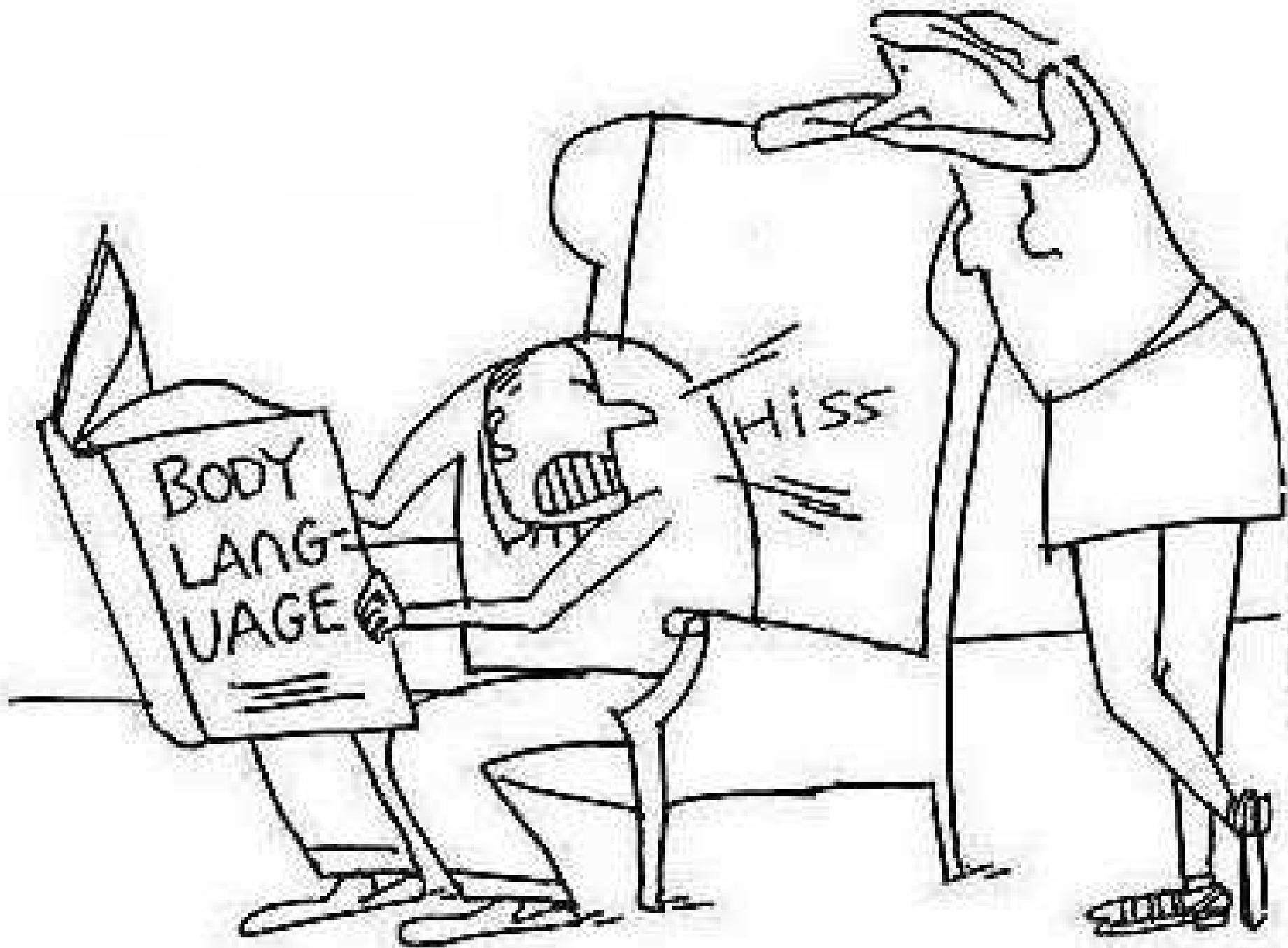


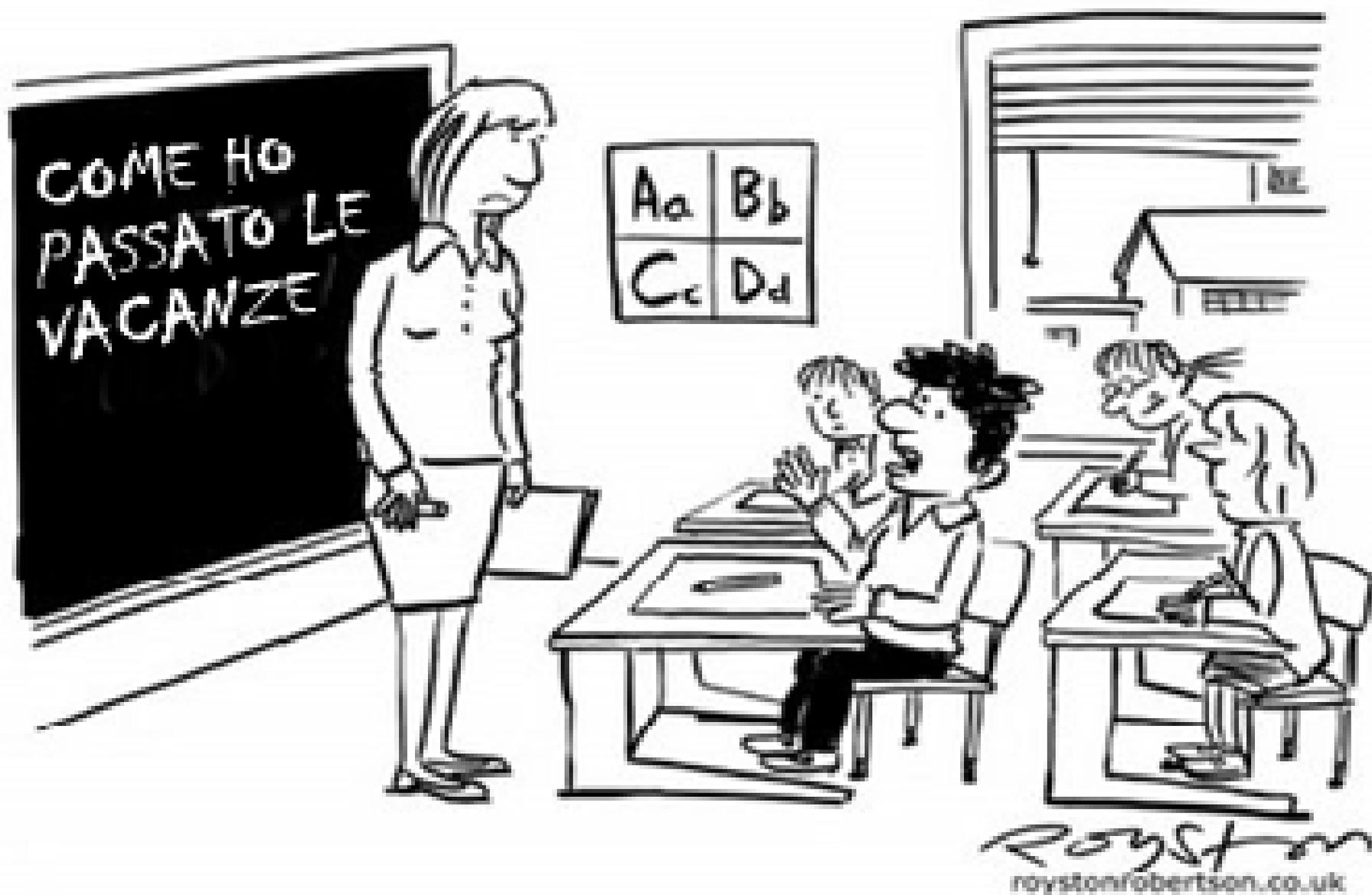
QUI SONO
TUTTI
DIVORZIATI
TRANNE NOI...

... IN COSA
AVREMO
SBAGUATO?

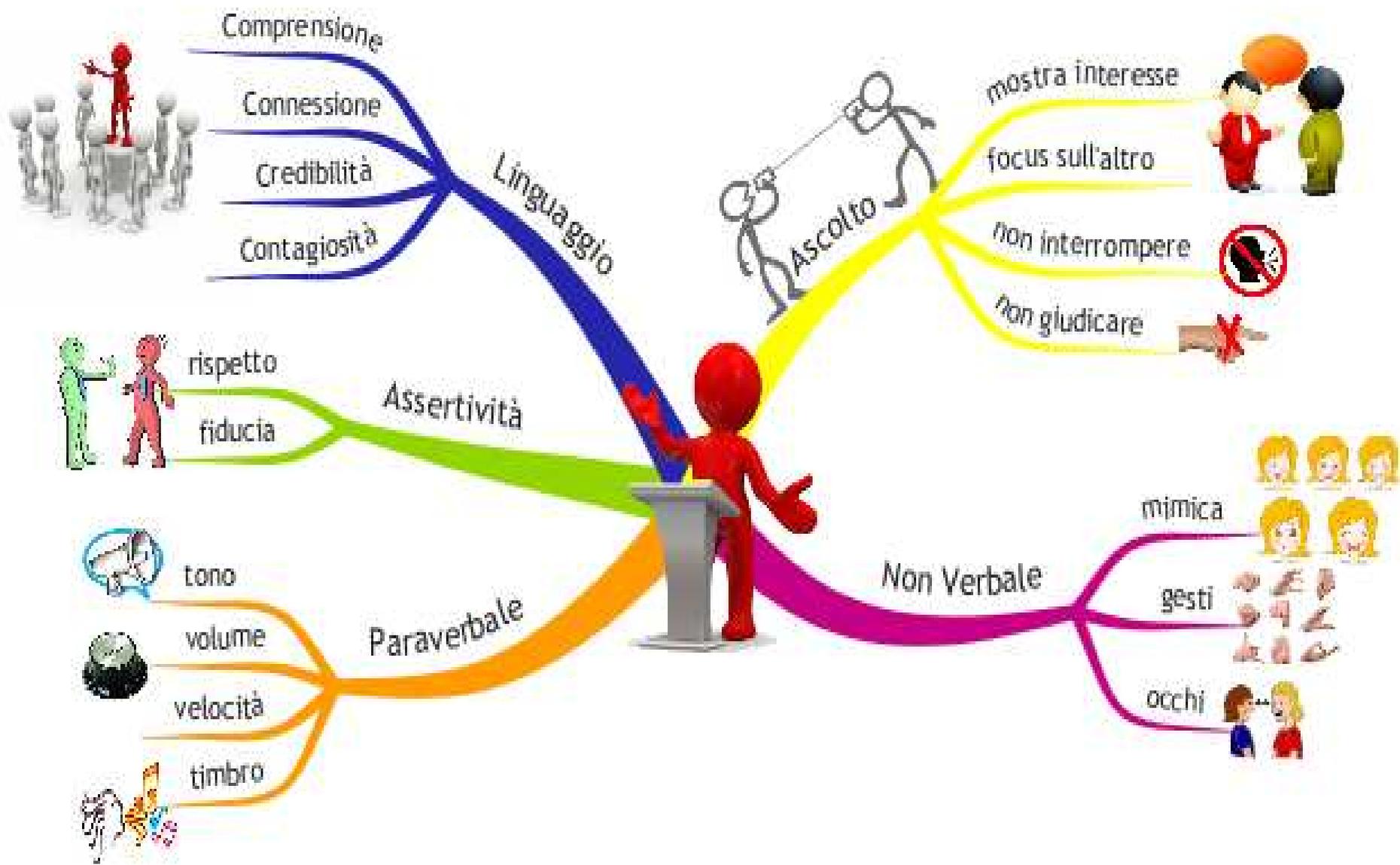


MANZINI
ELENA
2010





“Maestra, posso mandarti per e-mail il link al mio blog?”



La comunicazione e le sue regole



Ma il guaio è che voi, caro, non saprete mai, né io vi potrò mai comunicare come si traduce in me quello che voi dite. Non avete parlato turco, no, abbiamo usato, io e voi, la stessa lingua, le stesse parole. Ma che colpa abbiamo, io e voi, se le parole, per sé, sono vuote? E voi le riempite del senso vostro, nel dirmele; e io, nell'accoglierle, inevitabilmente le riempio del senso mio. Abbiamo creduto di intenderci; ma non ci siamo intesi affatto.

Luigi Pirandello

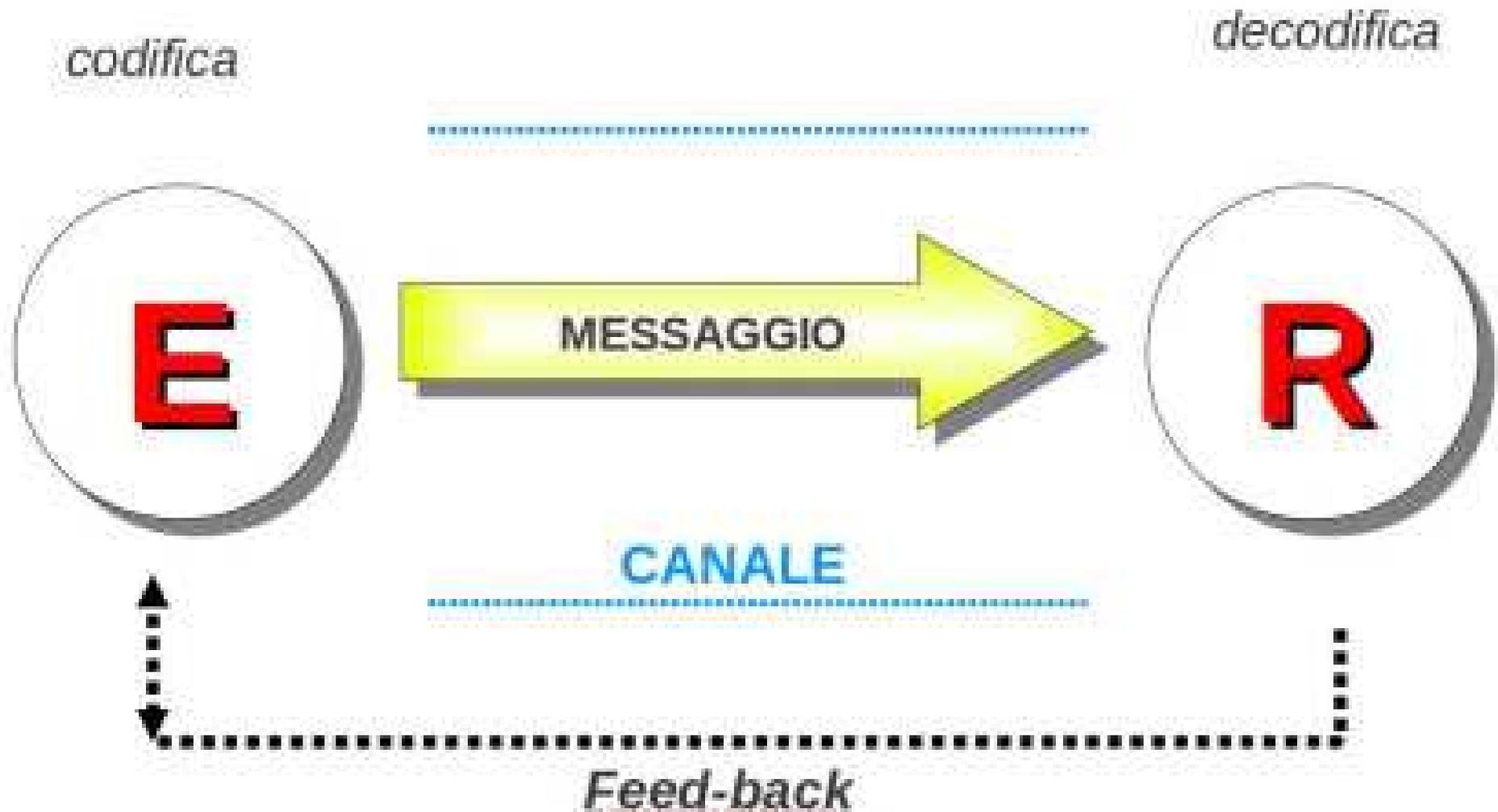
Il sistema comunicativo umano



Esempio: La finestra di Johari

	Nota a sé	Non nota a sé
Nota ad altri	1. Aperto	2. Cieco
Non nota ad altri	3. Segreto	4. Ignoto

ELEMENTI COSTITUTIVI DELLA COMUNICAZIONE



SO RESPONSABILE DE

QUEO CHE DIGO

NO DE QUEO CHE TE CAPISSI TI







Un assioma della comunicazione umana

“Non si può non comunicare”.

**Tutto ciò che fai (non solo ciò che dici),
comunica qualcosa all'altro.**

Anche se stai in silenzio stai comunicando

Saper comunicare significa aprire le Orecchie



prima della Bocca





Qualcuno mi
ASCOLTAAA!!!



Il processo comunicativo

Emittente : entità depositaria del messaggio. Nella comunicazione assume un ruolo attivo



- **Messaggio** : è l'oggetto della comunicazione



Ricevente : entità destinataria del messaggio. Anch'egli nella comunicazione assume un ruolo attivo. Beh,... dovrebbe!

Nella comunicazione esiste anche un Codice
cioè la modalità con cui si esprime il messaggio
affinché venga recepito da ricevente



I livelli della comunicazione
La comunicazione è efficace **SOLO** se emittente

Ed infine esiste un Canale cioè il mezzo utilizzato per la comunicazione



- La comunicazione è efficace **SOLO** se emittente e ricevente danno lo stesso significato al messaggio.



I livelli della comunicazione
In ogni comunicazione è presente:

Queste cose mi mandano
in BESTIA!!!



Il **Contenuto** cioè ciò che si dice. Guidato dal RAZIONALE
La **Relazione** cioè come viene detto. Guidata dalle EMOZIONI

I due livelli possono essere **incoerenti**

Nell'80% dei casi, il livello EMOZIONALE prevale su quello
RAZIONALE

Spesso, infatti, "colpisce" di più COME viene detta una cosa che
non CIO' che viene detto.

Queste cose mi mandano
in BESTIA!!!



canali della comunicazione

Il processo di comunicazione si avvale di tre canali:

1) La comunicazione Verbale

Non tutto quello che viene comunicato arriva al ricevente.

Di **100** cose che abbiamo intenzione di dire, ne riusciamo ad esprimere solo **80**.



Chi riceve il messaggio ne sente solo 60 (a causa delle interferenze dell'ambiente).

Ne comprende però solo 40



E ne ricorda solo 20.



2) La comunicazione [Paraverbale](#)

Il 38% della comunicazione, passa attraverso il Tono, il Timbro, il Volume, l'Inflessione della voce.

Questo significa che se vogliamo avere l'attenzione del nostro interlocutore e farci capire, dobbiamo assolutamente tenere in considerazione questo dato.



3) La comunicazione **Non Verbale**

E' tutto ciò che la persona esprime, trasmette, consciamente od inconsciamente oltre, senza, prescindendo dalle parole.
Si comunica con... lo sguardo



con... la postura



con... l'abbigliamento

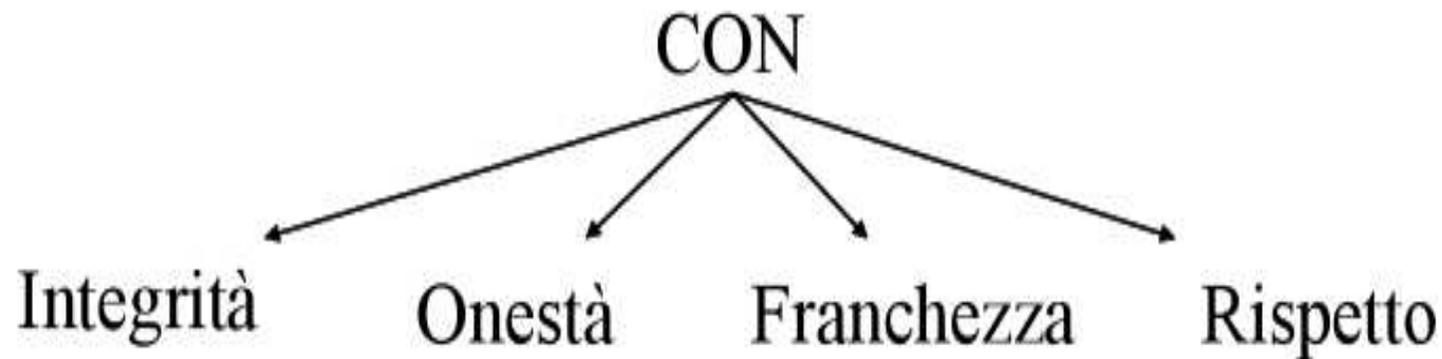
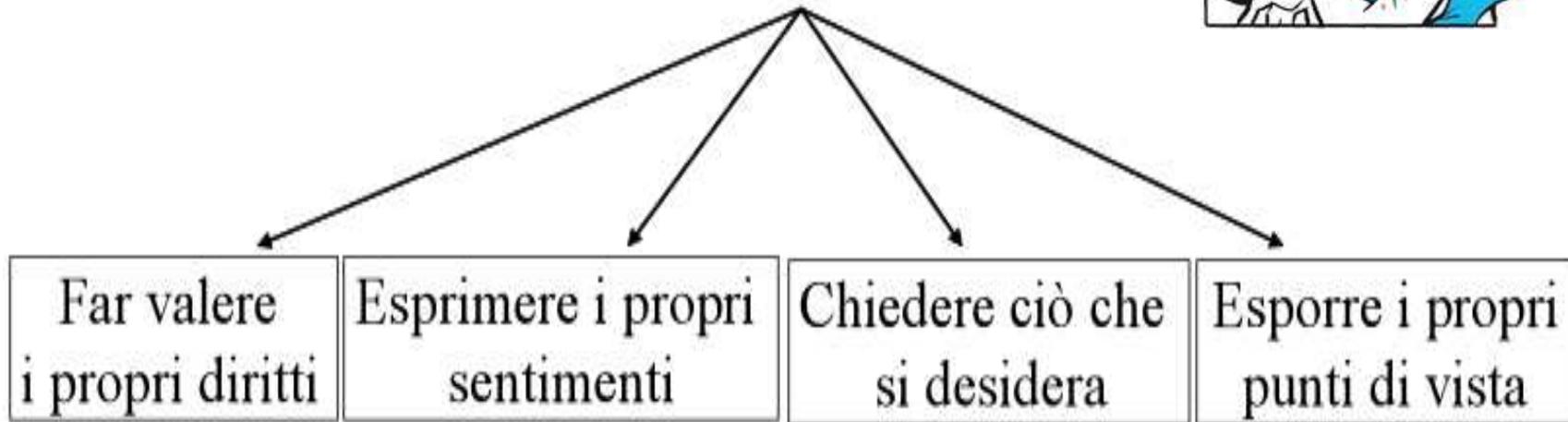


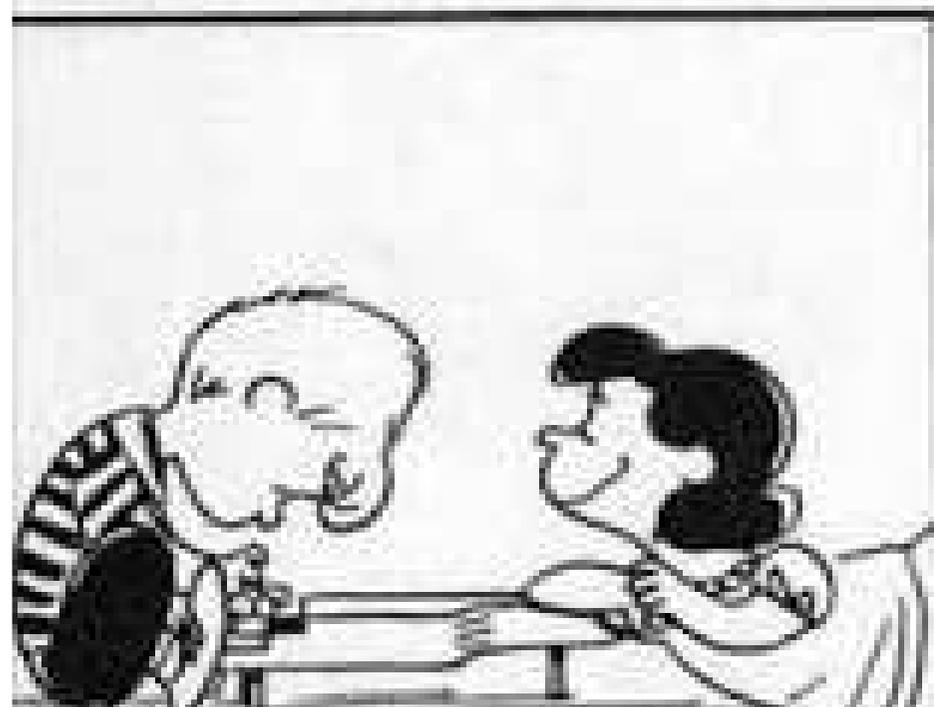
con il... silenzio



- Dizione
- Punteggiatura
- Gesto
- Pause
- Il calore ossia er core
- Espressività

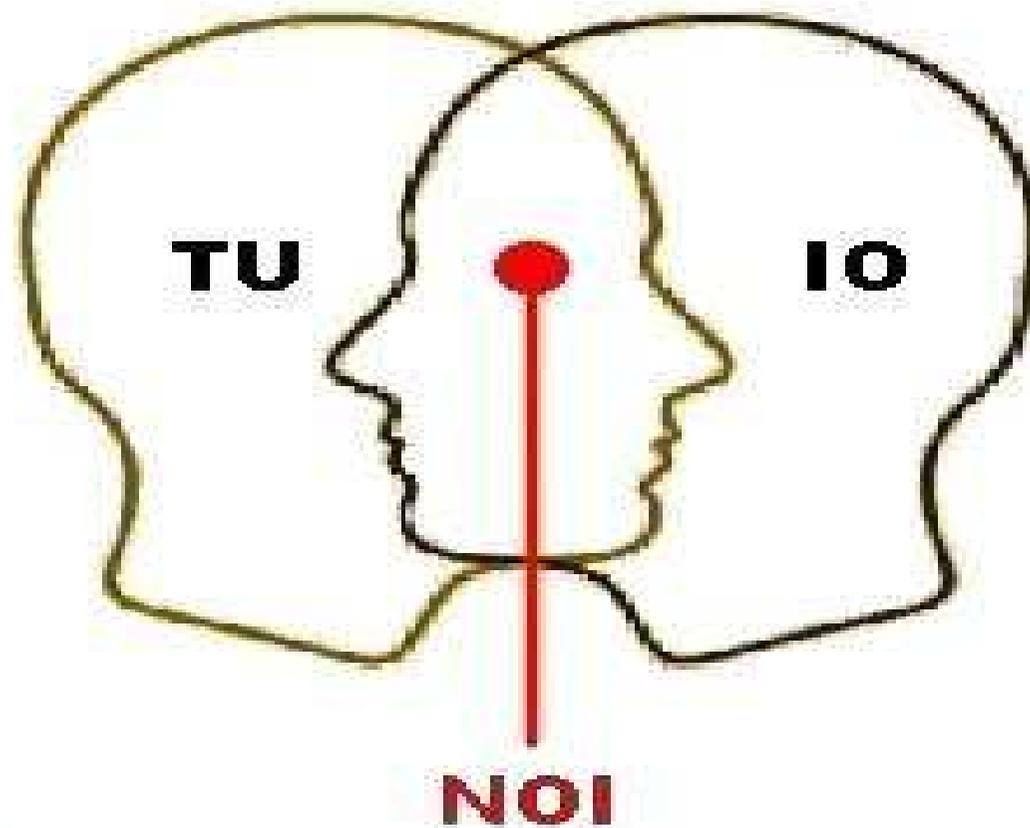
ASSERTIVITA'







Empatia



Contenuto e Relazione

In sostanza ogni tipo di comunicazione fra due o più individui può avere livelli diversi di:

a. notizia

b. comando

Il primo aspetto (**a**) trasmette i dati,
il secondo (**b**) il modo in cui si deve assumere tale comunicazione.

Contenuto e Relazione

La comunicazione acquisisce una forma diversa a seconda del tipo di contenuto e della relazione preesistente tra i gli attori che partecipano allo scambio comunicativo

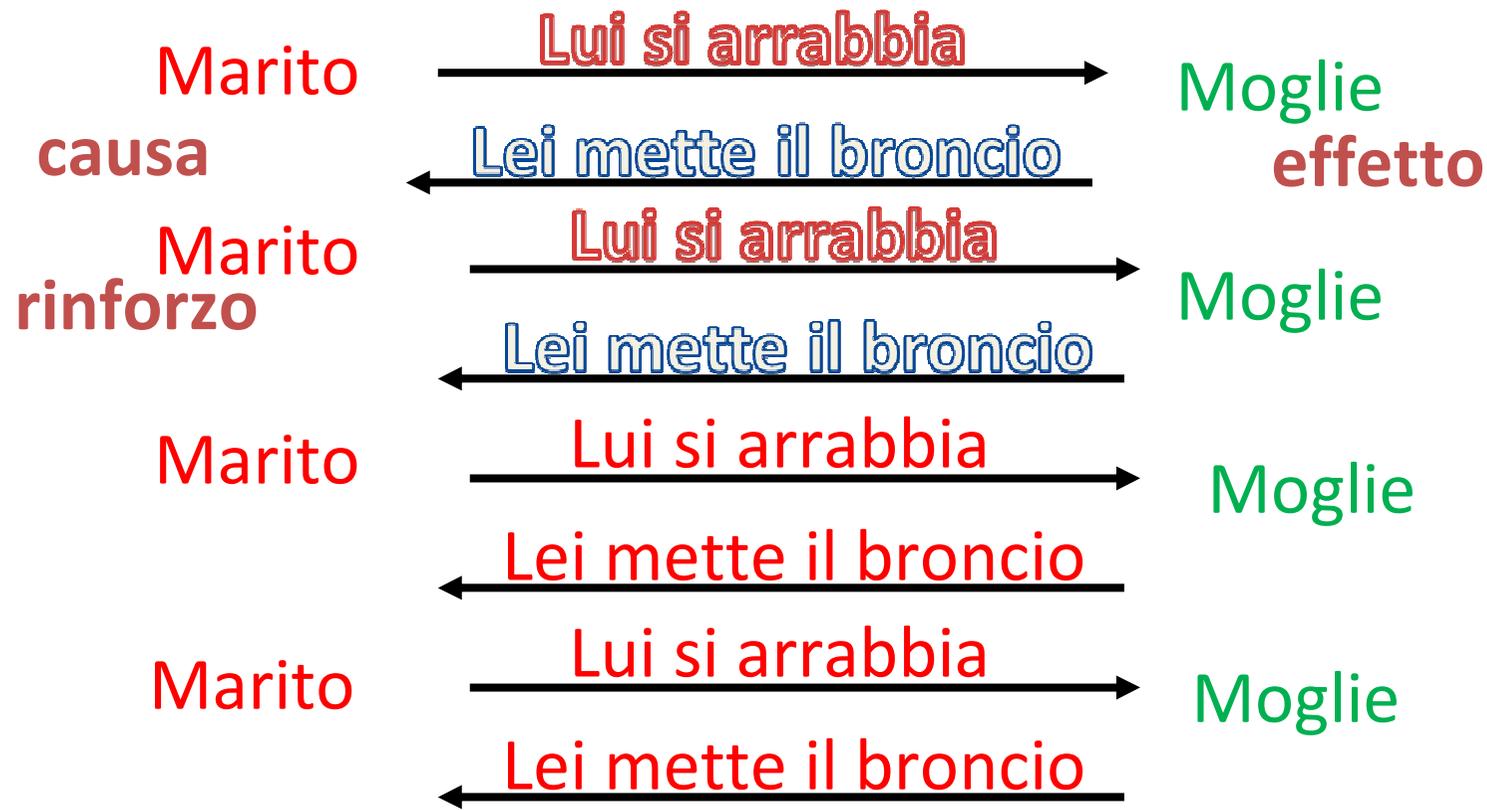


Dimmi... ti sto ascoltando



recano lo stesso tipo di contenuto, ma hanno un livello estremamente differente di relazione

Problemi di reazioni determinati dalla punteggiatura



Diventa un meccanismo circolare e chiuso di causa, effetto e rinforzo, per cui l'atteggiamento dell'uno causa una reazione dell'altro (effetto) che a sua volta causa un rafforzamento dell'atteggiamento non condiviso dall'altro. Diventa una reazione a catena fino a quando il circolo viene interrotto da qualcuno che razionalmente interpreta le due punteggiature.

Punteggiatura

Questo esempio dimostra che:

- non esiste una punteggiatura *oggettiva*, giusta o sbagliata
- ma una punteggiatura relativa e connessa ai punti di vista degli interlocutori
- anche la punteggiatura fa parte degli aspetti di relazione della comunicazione



Idea di comunicazione come sistema

Punteggiatura

Un osservatore esterno può ritenere che una serie di comunicazioni rappresenti una serie ininterrotta di scambi.

In realtà ogni atto comunicativo rappresenta contemporaneamente *uno stimolo, una risposta, un rinforzo*.

Punteggiatura

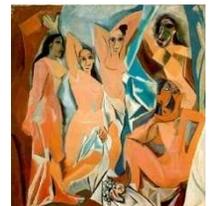
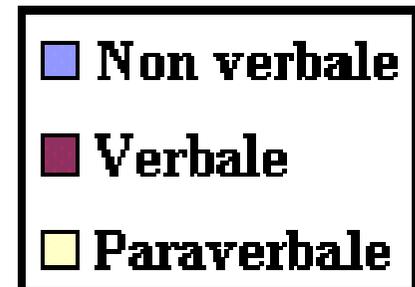
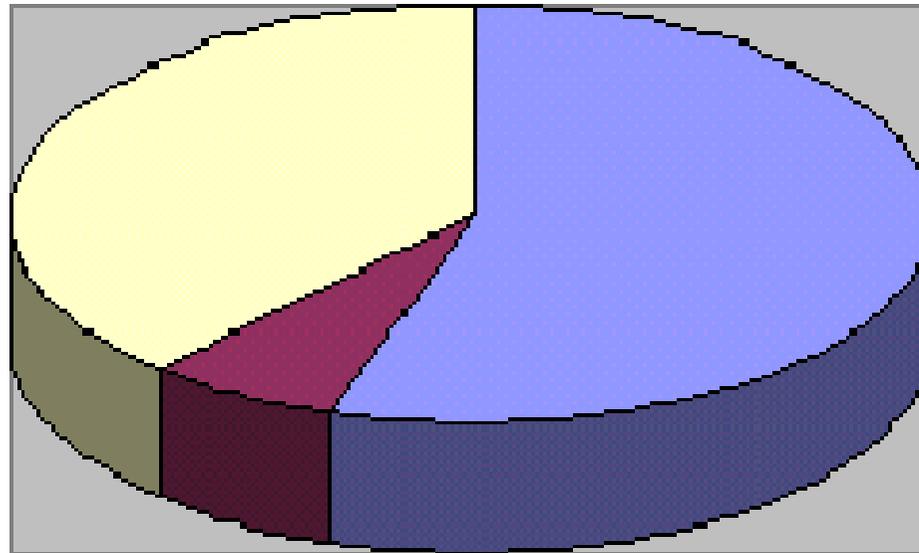
Un ricercatore che cerca di addestrare una cavia, associa alla risposta della cavia (*abbassare la leva di una gabbietta*) un rinforzo (*fornire alla cavia un pezzo di formaggio*).

Allo stesso modo, però, la cavia può arrivare alla conclusione di aver addestrato un ricercatore perché tutte le volte che, gli fornisce uno stimolo (*abbassare la leva di una gabbietta*) ottiene dal ricercatore la medesima risposta (*un pezzo di formaggio*).





I tre livelli comunicativi

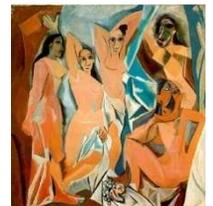




La comunicazione non verbale

Il linguaggio del corpo

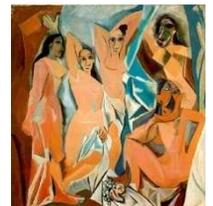
- ***la postura***
- ***lo sguardo***
- ***la mimica facciale***
- ***la gestualità***
- ***le espressioni del volto***
- ***i rapporti spaziali che si creano con le altre persone (la distanza)***
- ***i movimenti del tronco, degli arti, del capo***
- ***l'abbigliamento***





La comunicazione paraverbale

- tono
- **qualità della voce** ritmo
velocità di eloquio
- **vocalizzazioni** emissione di suoni
sospensioni
- **pronuncia** inflessioni dialettali





Perchè le difficoltà comunicative

- *I rapporti gerarchici*
- *Lo stato emotivo*
- *Pregiudizi.*
- *Diverse percezioni*



- I rapporti gerarchici. Essere, ad esempio, un allievo e dover ripetere un gesto che l'insegnante padroneggia perfettamente provoca una sensazione di lieve inferiorità, la quale può danneggiare la riuscita dell'esposizione.
- Lo stato emotivo. Il momento della gara, per esempio, è sempre legato ad uno stato emotivo che non permette di padroneggiare perfettamente le idee che si possiedono.
- Pregiudizi. Capita che il tecnico mostri, già in partenza, un'idea negativa dell'allievo, oppure che l'allievo sia profondamente intimorito dell'insegnante, pur non avendo mai parlato con lui.
- Diverse percezioni. Il fatto di essere persone diverse, con abitudini, esperienze e caratteristiche differenti, porta ognuno di noi a percepire ciò che ci circonda in maniera dissimile, per questo possono crearsi incomprensioni.

- **Perchè le difficoltà comunicative**
- La comunicazione fra due interlocutori non sempre si conclude efficacemente, in quanto ci sono fattori che possono comprometterne il buon funzionamento.

Per comunicare con grande efficacia è necessario:

- divenire più coscienti dell'intera dinamica della comunicazione, per poter cogliere anche i messaggi più semplici e di rapida trasmissione
- arrivare ad avere una comunicazione il più possibile congruente, stando attenti ad ottenere la massima congruenza dei tre livelli sopra citati.

Conflitto



Facilitazioni e ostacoli nella regolazione di un conflitto

- **Obiettivo:**

Riflettere sui comportamenti che possono generare, incentivare o ridimensionare le conflittualità relazionali e le proprie modalità di porsi di fronte ai conflitti interpersonali.

- **1** Riconoscere il valore potenziale del conflitto
- 2** Riconoscere l'inevitabilità del conflitto
- 3** Imparare dai conflitti minori come dai più ampi
- 4** Cercare un accordo che venga incontro ai diversi punti di vista
- 5** Dare la colpa dei conflitti al carattere delle persone

- **6** Cercare conferme che tu hai ragione e il tuo avversario ha torto
- 7** Rifiutare di affrontare il conflitto per paura di perdere
- 8** Fare i primi passi per discutere apertamente sulla possibilità di risolvere il conflitto
- 9** Lasciare che il conflitto sia risolto dal tempo e dal mutamento della situazione
- 10** Cercare un accordo che venga incontro a diversi punti di vista
- 11** Prima di affrontare un conflitto rifletto per capire che cosa voglio
- 12** Assumere che è soprattutto l'altro che deve cambiare
- 13** Cambiare le proprie opinioni solo quando si è davanti all'evidenza

- **14** Dare la colpa del conflitto al proprio cattivo carattere
- 15** Dimostrare che si sta comprendendo la prospettiva dell'altro
- 16** Credere che il conflitto significhi che l'altro deve rimanere sconfitto
- 17** Dare la colpa dei conflitti agli altri
- 18** Usare il sarcasmo per mantenere il potere e il controllo
- 19** È segno di debolezza dover rinunciare in un conflitto alle proprie ragioni
- 20** Deridere le altrui debolezze

Brainstorming

Termine di natura anglosassone che può essere tradotto come tempesta di idee. Esercitarsi a generare idee per uscire dalla relazione conflittuale. Lo scopo è quello di far generare direttamente da parte dei protagonisti del conflitto le opzioni migliori e soddisfacenti per uscire entrambi dal loro problema.

Tabella delle abilità di base per la mediazione

- **PENSARE SEMPRE AL CONFLITTO COME UN PROBLEMA DA GESTIRE NON COME UNA GUERRA DA COMBATTERE:**
- questo primo livello riguarda il campo della PERCEZIONE, una facoltà che nella Mediazione bisogna imparare a ristrutturare per acquisire la capacità di affrontare le situazioni di conflitto non contrastandole, ma assumendole sotto una prospettiva praticabile fondata sul recupero di risorse da condividere.
- **FRENARE L'IMPULSIVITA' E PRIMA DI AGIRE PROVARE OGNI VOLTA A CONTARE FINO A 10**
- questo secondo livello è legato al RITMO della RELAZIONE, in genere sempre accelerato e superficiale. Nel conflitto è opportuno invece abituarsi a rallentare, si entra così vicendevolmente in contatto e ci si predispone meglio ad osservare e co prendere.

- **EVITARE DI METTERSI A FARE IL MURO CONTRO MURO:**
- questo terzo livello investe l'ambito della TENSIONE. Le parti antagoniste desiderano prevalere ad ogni costo e anziché privilegiare dinamiche di accordo, sviluppano strategie negative di superiorità. E' opportuno intervenire nell'edificazione di una COMPrensione ALTRA del conflitto, indispensabile per l'abbassamento del livello di tensione.
- **VALORIZZARE E RISPETTARE LE RAGIONI E I CONTENUTI ESPRESSI DALL' ALTRO:**
- questo quarto livello è collegato alle dinamiche di COMUNICAZIONE del momento. Si consiglia di evitare di fare riferimento a vicende passate e di avere soprattutto riguardo per quanto l'altro esprime. Non farlo contribuisce a generare ancor più fastidi e circuiti di disagio.

- **EVITARE DI RIMPROVERARE E IMPEGNARSI AD ADOTTARE METODI DI CRITICA COSTRUTTIVA:**
- questo quinto livello riguarda l'area del (PRE)GIUDIZIO. Va evitato assolutamente un atteggiamento "che bolla" in quanto porta a dinamiche di chiusura suscitando sensi di umiliazione. Si lavora su osservazioni non lesive, mantenendo l'attenzione solo sul problema e non come frequentemente accade sulla persona
- **NON AVERE PAURA DI DIRE DI NO QUANDO INVECE E' NECESSARIO**
- questo livello investe l'ambito della RESPONSABILITA', condizione a cui è necessario educarsi per avere atteggiamenti opportuni nei contesti adeguati. Gli educatori, anche a rischio di innescare dinamiche di frustrazione che allontanano i ragazzi da rapporti di amichevolezza, hanno il dovere di dire no, favorendo così crescite di responsabilità adulte con il tempo visibili

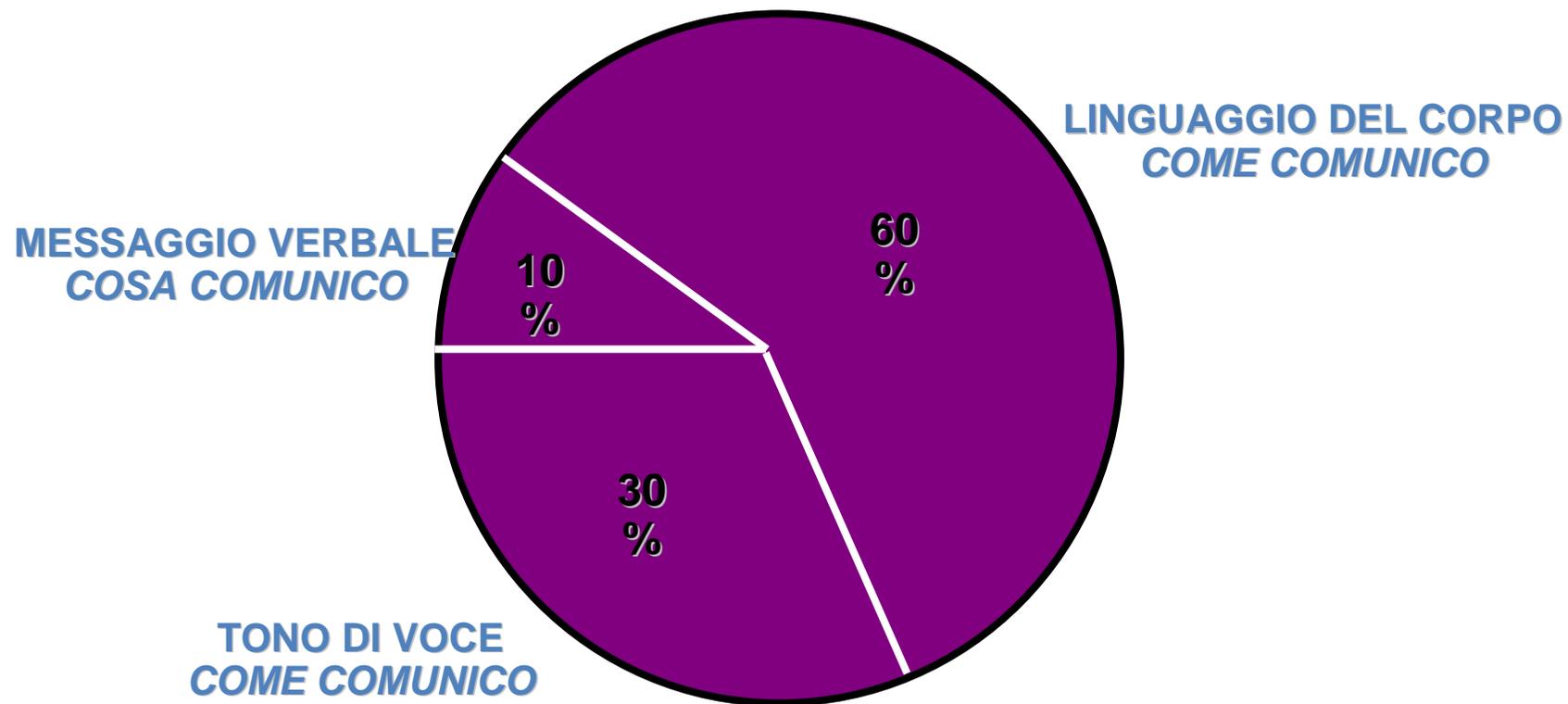
La Comunicazione Ecologica

- **Metodologie ecologiche di comunicazione** sono quelle che prevedono l'applicazione dei principi ecologici alle relazioni umane: coltivare le risorse di ogni persona, rispettare le diversità e nello stesso tempo mantenere una coesione globale in modo che le persone possono agire insieme per un'obiettivo comune

LA CINESICA

LA PROSSEMICA

GLI ELEMENTI DELLA COMUNICAZIONE



La perdita di informazioni



giovanile Il disagio

La rabbia

È il risultato dei traumi fisici ed emotivi -
abusi, perdite, carenze - vissuti
nell'infanzia che, restando imprigionati
nel corpo, accumulano un'energia
dirompente ma ingabbiata che genera
solo malessere.

Come si traveste la rabbia

- dominio
- provocazione,
- distrazione,
- dedizione,
- dipendenza e
- depressione

DALLA RABBIA ALL'ODIO

- L'**odio** è un affetto aggressivo complesso, cronico e stabile che implica forti razionalizzazioni e distorsioni delle funzioni dell'Io e del Super-io.
- Il suo scopo primario consiste nella distruzione dell'oggetto esterno, rappresentazione di una fantasia inconscia.

- Un Disturbo Narcisistico di Personalità.
- Un comportamento antisociale.
- Aggressività egosintonica o sadismo rivolto verso gli altri o verso se stessi (tentativi di suicidio, automutilazioni trionfanti).
- Un forte orientamento paranoide

- All'interno di questa cornice dunque gli oggetti buoni sono percepiti come deboli ed inaffidabili e quindi disprezzati, quelli cattivi sono invece potenti e necessari alla sopravvivenza ma sadici ed ugualmente inaffidabili.

- L'unica speranza di sopravvivenza e di evitamento del dolore e della sofferenza resta quindi il proprio potere e il sadismo che permettono di controllare gli oggetti.

- La massima che guida il comportamento di tali soggetti è: *“temere il prossimo tuo come te stesso e svalutare tutti i legami deboli con altri”*.

COME TRASFORMARE UN
SENTIMENTO REPRESSO IN
EQUILIBRIO ED ENERGIA POSITIVA



GLI ALLIEVI CON DIFFICOLTA'

Percezione di sé.

- Hanno un basso concetto di sé, scarsa autostima, specialmente nei riguardi delle proprie capacità.

Orientamento verso il compito

- Manifestano basse aspirazioni formative e occupazionali, poca perseveranza nell'eseguire il compito e tendono ad abbandonare il lavoro assegnato non appena si presenta una difficoltà

Rapporti con l'autorità

- Con i loro genitori e con gli insegnanti manifestano spesso atteggiamenti ostili, comportamenti aggressivi ma anche tendenze passive, pigrizia, apatia

IL SOMARELLO



- FACCIO SCHIFO
- NON CE LA FARO' MAI
- NON VALE NEANCHE LA PENA PROVARCI
- TANTO LO SO CHE VADO MALE
- LO SPORT NON FA PER ME

GLI STUDENTI CHE VANNO MALE A SCUOLA SONO RITENUTI SENZA AVVENIRE

PASSATO DISONOREVOLE

PRESENTE MINACCIOSO

FUTURO PRECLUSO

L'ARTE DELL'INSEGNAMENTO

COMUNICARE SENZA PAROLE

- Come l'espressione corporea influenza le Relazioni Umane
- Segnali "silenziosi" ed Emozioni
- Messaggi Logici ed Analogici
- Leggere i messaggi non Verbali: stimoli reazioni
- Capire cosa ci rivela il corpo
- L'amigdala: il cervello primitivo e il suo ruolo fondamentale nel linguaggio del corpo

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

I canali comunicativi del corpo sono semplici ed efficaci .

La comunicazione non verbale, primo linguaggio emotivo della psicologia analogica, si manifesta attraverso 4 canali espressivi.

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

1. PROSSEMICA
2. CINESICA
3. PARALINGUISTICA
4. DIGITALE

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

1. PROSSEMICA

E' la gestione dello spazio come forma di comunicazione e di reazione di tensione, con la capacità di individuare le distanze da tenere nel momento di tensione, per calibrarle al meglio.

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

1. PROSSEMICA

Esistono 4 sfere prossemiche:

- 1) Intima
- 2) Personale
- 3) Sociale
- 4) Pubblica

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERABILE

2. CINESICA

E' la gestione della gestualità e della mimica, cioè l'uso intenzionale di alcuni particolari segni e gesti in relazione all'espressione dell'interlocutore.

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

2. CINESICA

- Gestii che rivelano sentimenti e atteggiamenti segreti
- Parti del corpo che tradiscono l'emotività
- Vocalizzazione e tono di voce
- Contatto fisico della pelle
- Stretta di mano
- Potere del tocco

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

3. PARALINGUISTICA

E' l'insieme di tutti i valori tonali, i suoni, la cadenza, la velocità. Certi suoni, rumori possono generare tensione ed eccitare l'inconscio (in pratica si può esprimere lo stesso concetto utilizzando con un'atleta un tono della voce duro e con un altro un tono dolce)

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

4. DIGITALE

È il contatto fisico, e quindi l'annullamento della prossemica, con l'uso intenzionale di particolare tocamenti.

È importante conoscere quale tipo di contatto fisico è gradito per entrare in empatia con il soggetto

I 4 CANALI DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

Questi canali sono i mezzi attraverso i quali possiamo generare delle micro-tensioni.

Micro perché sono al di sotto dell'indice di tolleranza della mente razionale, per cui la mente razionale non si sente aggredita, non si sente preoccupata, non sente l'esigenza di opporsi.

I PRINCIPALI ATTI NON VERBALI

Con l'esercizio si può:

- Interpretare il Senso dei Comportamenti non verbali.
- Riconoscere ed interpretare i Segnali di Ansietà.

ACCOGLIENZA



Un aspetto molto importante relativo alla professionalità degli operatori è rappresentato dall'**accoglienza** riservata al **cliente**

CHE SI SCRIVE IN PALESTRA

- E' importante quindi saper accogliere il cliente conquistandolo subito con una sincera cordialità e la pronta attenzione alle sue esigenze.
- Questo non avviene sempre.



- Alla base di un'accoglienza professionale c'è invece la consapevolezza che il **cliente** non rappresenta un'interruzione ma lo scopo di tutta la nostra attività.



- "Solo la gente superficiale non tiene conto delle apparenze".

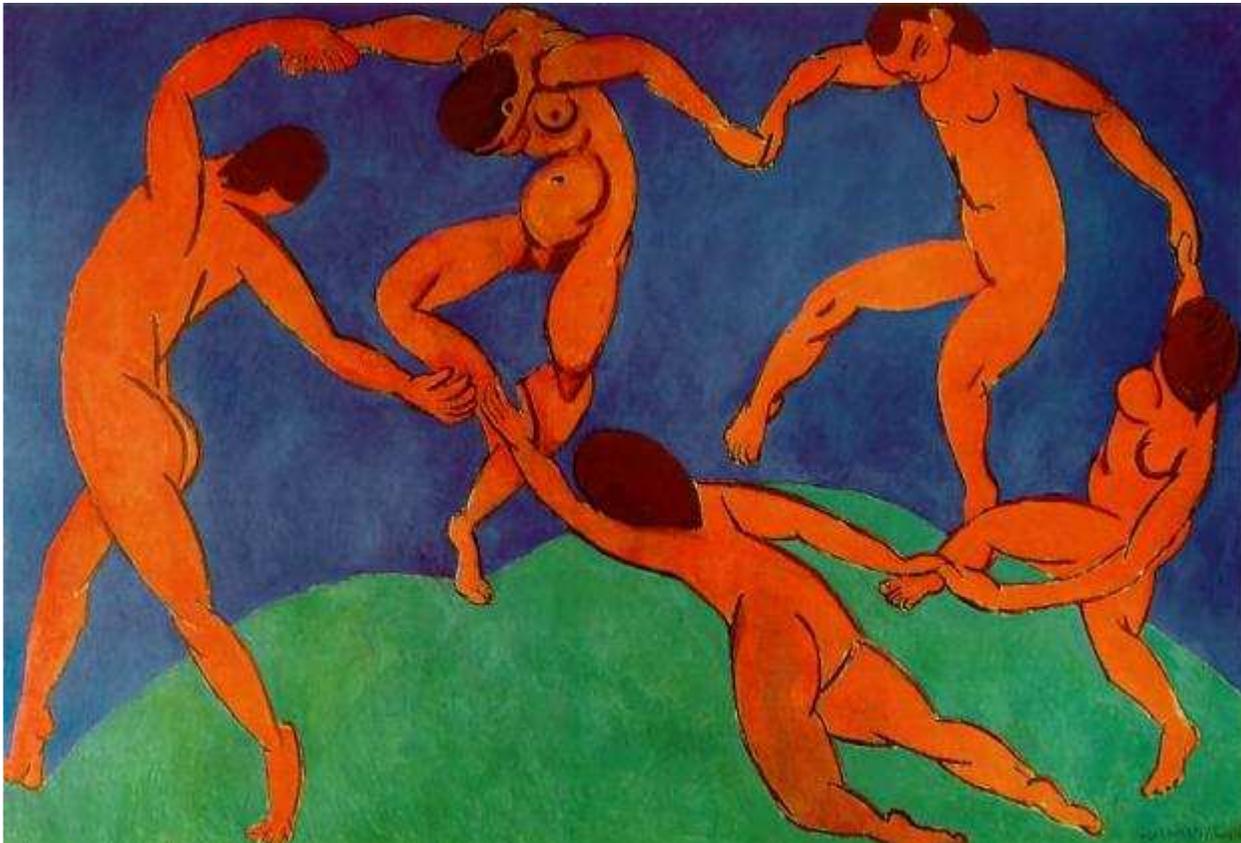
Oscar Wilde



Il linguaggio dinamico

comprende
invece

lo sguardo e le
espressioni
del volto,
la distanza,
i gesti e i
movimenti
del corpo.



La comunicazione in cifre

- Il 70% della nostra vita lo passiamo a comunicare verbalmente.
- Questo tempo è così ripartito:
 - per ascoltare 45%
 - per parlare 30%
 - per leggere 15%
 - per scrivere 10%

La comunicazione in cifre

- Di tutto questo riusciamo a ricordare:
- ☐ il 10% di ciò che leggiamo
- ☐ il 20% di ciò che ascoltiamo
- ☐ il 30% di ciò che osserviamo
- ☐ il 50% di ciò che ascoltiamo e osserviamo
- ☐ l' 80% di ciò che diciamo
- ☐ il 90% di ciò che spieghiamo

- Ogni insegnante deve tener sempre presente l'importanza della sequenza:
- ASCOLTO = DIMENTICO
- VEDO = RICORDO
- ESEGUO = IMPARO

Per ottenere soddisfacenti e utili risultati , conviene stabilire:

- - cosa insegnare;
- - dove insegnare;
- - come insegnare.



Nella comunicazione non verbale, che coinvolge il respiro, le posture, i movimenti, i gesti,
gli occhi giocano un ruolo preminente.

“Per farsi capire dalle persone bisogna parlare prima di tutto ai loro occhi”

(Napoleone)

Il contatto visivo è il più potente mezzo di comunicazione che possediamo.

Gli occhi sono finestre sia sul mondo sia sull'anima e sono specchi delle emozioni.

- Sguardo ed espressioni del volto sono parte importantissima del processo di comunicazione e possono dare informazioni che vanno ben oltre le parole. Nell'accoglienza lo sguardo è determinante: è importante che trasmetta al cliente che lo trovi gradevole e simpatico. Questo riconoscimento positivo favorisce immediatamente il proseguimento della relazione.

Linguaggio pubblico linguaggio formale.

(codice ristretto) (codice elaborato)

Sono due tipi di linguaggio che condizionano la percezione del reale da parte di chi ascolta e il loro modo di rapportarsi al reale





Presta attenzione alla comunicazione verbale (ciò che dici)

e alla comunicazione non-verbale

(voce, tono, postura, sguardo, occhi,).

Le due comunicazioni devono essere coerenti.

Sarai credibile.

IL SORRISO

- È poi indispensabile rafforzare il messaggio dello sguardo con un sorriso che è il segnale dinamico più ricco di comunicativa.

“Chi sorridere non sa,
aprir bottega non dovrà”.
Antica massima cinese



- L'antica saggezza cinese, con questa massima, non si riferisce al sorriso come ad un segnale esteriore, emesso soltanto per motivi di ruolo o di convenienza, ma ad un atteggiamento psicologico nei confronti di se stessi, degli altri e della vita. Chi non sa sorridere non è in armonia con il proprio essere e tanto meno con il prossimo.



Congedati sempre con cortesia: il saluto finale influenza la propensione a prenderti in considerazione

Complimentati con il cliente per la scelta effettuata.

Saluta con gentilezza anche il cliente che non compra e digli che ti dispiace di non averlo potuto accontentare.

Ricordare: "Occorrono mesi per trovare un cliente. Un secondo per perderlo."



- Anche la distanza è un elemento da considerare attentamente. Nel momento dell'accoglienza il cliente si può sentire aggredito o rifiutato: aggredito se l'operatore gli si avvicina troppo, rifiutato se il venditore si mantiene troppo distante.



- Andare incontro ad un cliente ed accoglierlo comporta, anche negli operatori con molta esperienza, un breve e piccolo stato di tensione che fa assumere dei comportamenti che possono pregiudicare il livello dell'accoglienza e che è importante controllare.





Caratteristiche della fase di accoglienza

è il luogo, fisico e mentale, dove si realizza la conoscenza reciproca

**Non può essere condotta con modalità
burocratizzate
ma l'attenzione va posta sulla
dimensione relazionale**



Competenze per stabilire una buona relazione



Ascolto empatico

Cura rispettosa degli altri

Cordialità

Disponibilità e cortesia sono sempre gradite

lo stile relazionale dell'operatore

deve essere caratterizzato da

EMPATIA,

CAPACITÀ DI ASCOLTO,

ATTENZIONE ALLA COMUNICAZIONE VERBALE

E NON VERBALE

SAPER ACCOGLIERE, DECODIFICARE LE

RICHIESTE E LE ASPETTATIVE DELLA PERSONA

- la capacità di ascolto dell'operatore,
 - la comunicazione non verbale,
- determinano

il clima che consentirà o no

di creare con l'operatore e con Lo sport

quella vicinanza tale

da permettere la costruzione della **fiducia**





- **MANIFESTARE LE PROPRIE IDEE E DESIDERI IN MODO CHIARO E RISPETTOSO;**
- **SAPER RICEVERE CRITICHE E FORMULARLE IN MODO COSTRUTTIVO**

- **GESTIONE DELLE TENSIONI E DELLE CONFLITTUALITÀ.**

- EQUILIBRIO
- Saper controllare gli impulsi



REGOLE DI CONVIVENZA

Come apprendere
gli stili relazionali -
in PALESTRA

indispensabili per il tuo futuro
(Il tatami come contesto di sviluppo)

le regole

- **Sono un insieme di norme che servono a migliorare le tue qualità di atleta e cittadino.**

Cosa devi saper fare

- **Ascolta chi parla, quindi non interrompere quando qualcuno parla**
- **Rivolgiti educatamente agli istruttori e al personale della palestra come loro devono fare con te**
- **Aiuta compagni in difficoltà**
- **Collabora con i compagni**
- **Usa un linguaggio dignitoso**

- **Durante la lezione mantieni un comportamento maturo**
- **Evita di giocare e parlare con i compagni. Ascolta sempre le parole degli istruttori che sono a tua disposizione per insegnarti**

- Durante la lezione non parlare ad alta voce e parla di argomentazioni riguardanti la lezione stessa,

così

da mantenere l'ambiente concentrato per tutta la durata della lezione.

- Non assumere mai posizioni e atteggiamenti da maleducati o che denotino disinteresse, in particolare quando l'insegnante sta spiegando, anche se si è molto stanchi

- **Non si prendono in giro i compagni**
- **Rispetta l'arredo ed i materiali**

- Presentati in palestra sempre in modo adeguato per il tuo decoro
- Rispetta l'orario delle lezioni, salvo motivi inderogabili

- **Se ancora non è iniziata la lezione e sei in anticipo mantieni sempre un comportamento esemplare**

Questi comportamenti
ti permetteranno
di avere
successo nella vita

- Vogliamo fare di te un guerriero di pace pronto ad affrontare le situazioni complesse e saperne uscire fuori vincente
- Coraggioso
- Altruista
- Competente
- Creativo

LE RICHIESTE PSICOLOGICHE DEL MERCATO DEL LAVORO

- LA VOGLIA DI FARE
- IDEE CHIARE
- FORTE DETERMINAZIONE
- CREATIVITA'
- Sopra una forte base culturale e tecnica
- VOGLIA DI RIMETTERSI IN DISCUSSIONE
- VOGLIA D' IMPARARE COSE NUOVE
- E NON PORSI MAI LIMITI

- **Saper cooperare**
- **Saper progettare**
- **Saper risolvere i problemi**
- **Saper adattarsi a nuove esperienze**
- **Saper comunicare chiaramente**

- **Pensiero creativo.**
- **Pensiero critico.**
- **Presenza di decisione.**

- **Empatia,**
- **Gestione delle emozioni,**
- **Gestione delle relazioni interpersonali,**
- **Autoconsapevolezza,**
- **Gestione dello stress.**

Metodi per appassionare, motivare, ottenendo risultati:

Valorizzazione dell'esperienza

Attenzione alla diversità

Apprendimento esplorativo

Apprendimento collaborativo

**Consapevolezza del proprio modo
di apprendere**

Percorsi laboratoriali

Total Video Converter
http://www.matrix.com

100

