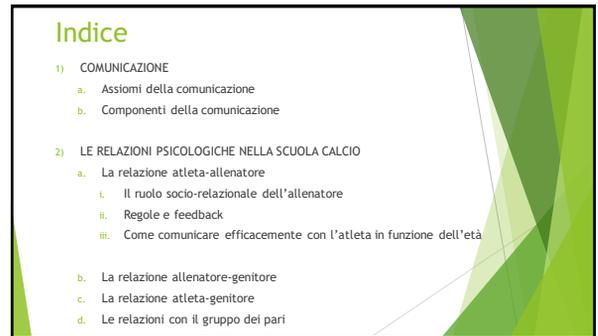




1



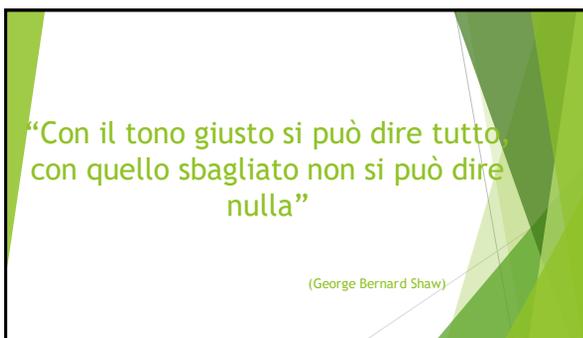
2



3



4



5



6

## La pragmatica della Comunicazione

Palo Alto - Watzlawick

“Ci troviamo in presenza di un processo di comunicazione tutte le volte che un comportamento di una persona o di un animale si impone all’attenzione di un’altra persona o animale”

7

## Gli assiomi della comunicazione

- ▶ Proprietà fondamentali della comunicazione umana
- ▶ Spiegano:
  - ▶ le caratteristiche del funzionamento della comunicazione umana
  - ▶ gli errori che portano al fallimento della comunicazione

8

### 1° Assioma

“NON SI PUÒ NON COMUNICARE”

- Parole, silenzi, attività, inattività hanno un valore di messaggio e influenzano gli interlocutori che li interpreteranno e risponderanno a queste comunicazioni
- Il comportamento non ha un suo opposto, non è possibile non avere un NON comportamento
- Ogni comportamento è comunicazione

9

### 1° Assioma

“NON SI PUÒ NON COMUNICARE”

Esempio:

2 passanti devono prendere l’ascensore per andare allo stesso piano di un edificio, entrano in ascensore e sono da soli. Uno di loro non ha voglia di comunicare. Quindi che fa? Come si atteggia?

10

### 2° Assioma

“OGNI COMUNICAZIONE HA UN ASPETTO DI CONTENUTO E UN ASPETTO DI RELAZIONE, IN MODO CHE IL SECONDO CLASSIFICHIL PRIMO, ED È QUINDI METACOMUNICAZIONE”

- Il contenuto del messaggio va interpretato alla luce della relazione esistente tra i soggetti che interagiscono
- Aspetto di contenuto → cosa si dice
- Aspetto di relazione → come lo si dice (aspetto paraverbale della comunicazione)

11

### 2° Assioma

“OGNI COMUNICAZIONE HA UN ASPETTO DI CONTENUTO E UN ASPETTO DI RELAZIONE, IN MODO CHE IL SECONDO CLASSIFICA IL PRIMO, ED È QUINDI METACOMUNICAZIONE”

Esempio:

1. “Fammi subito questo lavoro!”
2. “Dovresti fare questo lavoro immediatamente perché...”

Le risposte emotive e comportamentali che provocano questi messaggi sono molto diverse, pur avendo lo stesso contenuto.

Definiscono relazioni diverse: relazione di sottomissione (1) e relazione di partecipazione (2)

12

### 3° Assioma

“LA NATURA DI UNA RELAZIONE DIPENDE  
DALLA PUNTEGGIATURA DELLE SEQUENZE  
DI COMUNICAZIONE TRA I COMUNICANTI”

→ I Nostri scambi comunicativi non sono casuali, una sequenza ininterrotta di scambi viene organizzata introducendo una vera e propria punteggiatura

13

### 3° Assioma

“LA NATURA DI UNA RELAZIONE DIPENDE  
DALLA PUNTEGGIATURA DELLE SEQUENZE  
DI COMUNICAZIONE TRA I COMUNICANTI”

→ Osservando la conversazione tra due comunicanti, si può identificare la sequenza di chi parla e di chi risponde, si può definire ciò che è la causa di un comportamento e ciò che è l'effetto

→ I modi di punteggiare una sequenza sono soggettivi e possono generare conflitti di relazione

14

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI COMUNICAZIONE:  
LE DISCREPANZE
- ▶ CAUSA - EFFETTO
- ▶ MANCANZA DI INFORMAZIONI
- ▶ PROFEZIA CHE SI AUTODETERMINA

15

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI EVENTI:  
LE DISCREPANZE

- ▶ CAUSA - EFFETTO

Esempio:

Due colleghi di lavoro (A e B) hanno un problema del quale entrambi sono responsabili dunque

- A si chiude in sé
- B lo critica
- A: “Io mi chiudo perché tu mi critichi”
- B: “Io ti critico perché tu ti chiudi”

16

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI EVENTI:  
LE DISCREPANZE
- ▶ CAUSA - EFFETTO

Esempio:

- A: “Io mi chiudo perché tu mi critichi”
- B: “Io ti critico perché tu ti chiudi”
- Uno dichiara che chiudersi in sé è l'unica difesa contro la critica dell'altro, mentre l'altro sostiene che lui lo sta criticando perché non sta più collaborando
- Questo modo di comunicare porta a una maggior chiusura della comunicazione
- Soluzione → metacomunicare

17

### 3° Assioma

Mancanza di informazioni  
Esempio

**P** scrive una lettera a un suo collega **O** per proporgli un affare a cui potrebbe associarsi e per invitarlo a partecipare

**O** accetta l'invito ma la sua lettera di risposta va **perduta**

Dopo un certo periodo di attesa **P** conclude che **O** sta ignorando l'invito, per cui decide che **O** merita di essere trascurato

Da parte sua **O** decide di non mettersi più in contatto con **P** perché gli sembra offensivo che la sua lettera sia stata ignorata

18

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI EVENTI: LE DISCREPANZE
- ▶ MANCANZA DI INFORMAZIONI
  - La mancanza di informazioni porta ad un ostilità silenziosa
  - La soluzione è metacomunicare

19

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI EVENTI: LE DISCREPANZE
- ▶ PROFEZIA CHE SI AUTODETERMINA
 

Esempio:

  - Una persona al suo primo incarico di lavoro agisce in base alla premessa: "Non piaccio a nessuno"
  - Si comporterà in modo sospettoso, difensivo o aggressivo, ed è probabile che gli altri agiscano con antipatia al suo comportamento, confermando la premessa da cui era partito
  - L'individuo crede di reagire a quegli atteggiamenti e non di provarli

20

### 3° Assioma

- ▶ PUNTEGGIATURA DELLA SEQUENZA DI EVENTI: LE DISCREPANZE
- ▶ PROFEZIA CHE SI AUTODETERMINA
 

È il comportamento che provoca negli altri una reazione alla quale quel dato comportamento sarebbe la risposta

21

### 4° Assioma

"GLI ESSERI UMANI COMUNICANO SIA CON IL MODULO NUMERICO CHE CON QUELLO ANALOGICO"

- ▶ LINGUAGGIO NUMERICO: riguarda l'uso delle parole, cioè segni arbitrari il cui significato è dovuto ad una convenzione
  - Sintassi logica complessa
  - Efficace
  - Strumento privilegiato per trasmettere i contenuti
  - Manca l'aspetto di relazione

22

### 4° Assioma

"GLI ESSERI UMANI COMUNICANO SIA CON IL MODULO NUMERICO CHE CON QUELLO ANALOGICO"

- ▶ LINGUAGGIO ANALOGICO: consiste nelle modalità di comunicazione NON verbale
  - Gesti, espressione del volto, inflessioni della voce, ritmo (prosodia), cadenza delle parole
  - Trasmette aspetti che riguardano la relazione tra i partecipanti

23

### 4° Assioma

"GLI ESSERI UMANI COMUNICANO SIA CON IL MODULO NUMERICO CHE CON QUELLO ANALOGICO"

- L'attività di comunicare comporta la capacità di coniugare questi due linguaggi
- Può essere difficile tradurre questi linguaggi e fare errori di interpretazione

24

## 4° Assioma

“GLI ESSERI UMANI COMUNICANO SIA CON IL MODULO NUMERICO CHE CON QUELLO ANALOGICO”

Esempio:

- ▶ Un **dirigente** sta scrivendo dietro la sua scrivania, entra un **dipendente** e dice: “Le posso parlare?”
- ▶ Il **dirigente** risponde: “Sì, l'ascolto” e intanto **continua a scrivere**
- Linguaggio numerico (verbale): il dirigente comunica di ascoltare il dipendente
- Linguaggio analogico (NON verbale): il dirigente comunica di NON ascoltare il dipendente

25

## 4° Assioma

“GLI ESSERI UMANI COMUNICANO SIA CON IL MODULO NUMERICO CHE CON QUELLO ANALOGICO”

Esempio:

- Incongruenza tra linguaggio verbale e linguaggio non verbale
- Doppio messaggio: genera ambiguità e confusione nell'interlocutore
- **Messaggio congruente**: quando le tre componenti di un messaggio (verbale, paraverbale e non verbale) si accordano tra loro nell'esprimere un messaggio
- **Messaggio incongruente**: quando le tre componenti di un messaggio (verbale, paraverbale e non verbale) sono in conflitto tra loro nell'esprimere un messaggio

26

## 5° Assioma

“TUTTI GLI SCAMBI COMUNICATIVI SONO SIMMETRICI O COMPLEMENTARI, A SECONDA CHE SIANO BASATI SULL'UGUAGLIANZA O SULLA DIFFERENZA”

→ Interazione simmetrica

- ▶ Basata sull'uguaglianza
- ▶ Il comportamento dell'interlocutore tende a rispecchiare quello dell'altro
- ▶ Gli interlocutori si considerano sullo stesso piano: comunicazioni di pari grado

27

## 5° Assioma

“TUTTI GLI SCAMBI COMUNICATIVI SONO SIMMETRICI O COMPLEMENTARI, A SECONDA CHE SIANO BASATI SULL'UGUAGLIANZA O SULLA DIFFERENZA”

→ Interazione complementare:

- ▶ Differenza di posizione tra i due interlocutori
- ▶ Gli scambi comunicativi non sono sullo stesso piano (dipendente/datore di lavoro)
- ▶ A volte tale differenza di posizione viene definita dal contesto socio-culturale (medico/paziente, insegnante/allievo, allenatore/atleta)

28

## Le componenti della comunicazione

1. **Verbale**: cosa comunico con le parole
2. **Paraverbale**: come lo dico
3. **NON verbale**: cosa comunico senza le parole

29

## Componente verbale

- ▶ Fino a che punto l'idea di chi riceve il messaggio è simile all'idea che l'interlocutore voleva trasmettere?
- ▶ La soluzione sta nel comunicare il messaggio in base alle possibilità dell'altro (comprensione, interpretazione, memoria, personalità, motivazione)
- ▶ Il significato della propria comunicazione è nella risposta che si ottiene

30

## Componente paraverbale

- ▶ Riguarda il modo di comunicare, come si comunica/dice qualcosa
- ▶ Tono (acuto o grave), timbro (nasale, a singhiozzo), volume (alto, sussurrato) e ritmo (lento, senza pause) della voce

31

## Componente NON verbale

- ▶ Postura
- ▶ Mimica
- ▶ Espressione del volto
- ▶ Prosemica
- ▶ Gestualità
- ▶ Segnali automatici (arrossire, sudare, dilatazione della pupilla, aumento della frequenza cardiaca, ecc.)

32

## Le relazioni psicologiche nella scuola calcio

33

## Due tipologie di relazioni

- ▶ Verticali: quando si formano relazioni con una persona che ha una posizione e conoscenza superiore alla propria (es. bambino-allenatore)
- ▶ Orizzontali: quando si creano interazioni reciproche con persone che hanno la stessa posizione sociale, con i pari (es. bambino-compagno di squadra)

34



ATLETA

ALLENATORE

35

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore

36

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore

- ▶ Punto di riferimento, guida
- ▶ Può conoscere realisticamente i punti di forza e di debolezza, enfatizzando i primi e allenando efficacemente i secondi
- ▶ È al centro della comunicazione sia con gli atleti che con i genitori, pertanto risulta essere una sorta di mediatore dell'esperienza sportivo-educativa.
- ▶ Utilizza modalità comunicative differenti a seconda dell'interlocutore

37

## Tuttavia...

- ▶ Proiettare obiettivi irrealistici
- ▶ Costruire aspettative lontane dalla realtà
- ▶ Valutare erroneamente le competenze e risorse dell'atleta
- ▶ Enfatizzare la vittoria e il talento
- ▶ Perfezionismo
- ▶ Non tollerare gli errori
- ▶ Mancanza di capacità assertiva da parte dell'atleta

38

## Tuttavia...

- ▶ Fallimenti nella comunicazione
- ▶ Incapacità di sviluppare relazioni interpersonali

39

## Tuttavia... conseguenze



40

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore ...quindi...

- ▶ **PREVENIRE IL BURN-OUT E L'ABBANDONO PRECOCE**
  - Pianificare con cura, assieme all'atleta, gli obiettivi
  - Ascolto empatico
  - Curare la **comunicazione**
  - Dare importanza ai bisogni dell'atleta
  - Conoscere le reali motivazioni, qualità e risorse
  - Mostrarsi disponibile a confrontarsi

41

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore ...quindi...

- ▶ Promuovere il divertimento e la crescita personale del ragazzo/a
- ▶ Attribuire la causa dei successi e degli insuccessi all'impegno e non a qualcosa di esterno o di non-controllabile (locus of control interno, controllabile)
- ▶ Considerare la vittoria come una conseguenza
- ▶ Rivalutare l'idea di errore e sconfitta

42

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore

- ▶ Essere autorevole (≠ autoritario)
- ▶ Dedicare a TUTTI gli atleti la giusta attenzione, in campo e fuori
- ▶ Comunicare apertamente le scelte e le decisioni
- ▶ Ritagliare periodicamente uno spazio di confronto con ciascun giocatore
- ▶ L'atleta come protagonista attivo della sua crescita
- ▶ Focus sul comportamento e non sulla persona
- ▶ Valutare l'errore come opportunità di apprendimento
- ▶ Sottolineare l'obiettivo raggiunto (e non il fallimento)
- ▶ Figura di attaccamento

↓  
Percezione autentica di "essere nella mente dell'allenatore"  
"Essere con tutti e con ciascuno"

43

## STILE AUTOREVOLE VS stile AUTORITARIO

- ▶ "Cerchiamo di capire cosa è successo"
- ▶ La persona autorevole osserva senza dare giudizi, rispetta il punto di vista dell'altro, valorizza l'autonomia dell'altro, riconosce le capacità e le valorizza
- ▶ Coerenza tra ciò che si fa e ciò che si è (autenticità)
- "Hai sbagliato un'altra volta! eppure sai che non si fa così!"
- La persona autoritaria richiede l'obbedienza, non scende a compromessi e ricorre a metodi coercitivi e punitivi, fa notare l'errore dell'altro per correggerlo (svalorizzazione, errore come fallimento)
- Il potere limita la libertà: manca la capacità di ascoltare e comprendere, crea una relazione di sottomissione o di conflitto
- "Il no è no senza discutere"

44

## Il ruolo socio-relazionale dell'allenatore ...quindi...

- ▶ Come?
  - ▶ Ascolto
  - ▶ Empatia
  - ▶ Comunicazione

45

## Regole e feedback

46

## Come trasmettere le regole

- ▶ Riconoscere i successi del bambino
- ▶ Esprimere la regola al positivo
- ▶ I divieti espressi al negativo innescano la dinamica della tentazione

Esempio: "Non picchiare tuo fratello"  
"Non ti alzare da tavola"  
Meglio: "Gioca con tuo fratello!"  
"Ci alziamo da tavola tutti assieme"

47

## L'importanza dei feedback

- ▶ Risposte/commenti dell'allenatore alla prestazione dell'atleta
- ▶ Possono essere di due tipi
  - Feedback POSITIVI: elogi, complimenti, rinforzi positivi
  - Feedback NEGATIVI: critiche, critiche costruttive, rinforzi negativi

48

## L'importanza dei feedback

- ▶ I feedback positivi e negativi possono essere:
  - CONDIZIONATI/SPECIFICI
  - INCONDIZIONATI/GENERICI

49

## L'importanza dei feedback

FEEDBACK	CONDIZIONATO/SPECIFICO	INCONDIZIONATO/GENERICO
POSITIVO	"Ok! Hai fatto un ottimo tiro a rientrare colpendo con l'interno"  "Ho visto che in quella situazione hai mantenuto la calma. Complimenti!"	"Questo mese hai fatto grandi cose" "Hai giocato bene" "Bravo!"
NEGATIVO	"Per tre volte Carlo era smarcato a destra e non ha ricevuto la palla"  "Brutto quel passaggio!"	"Non ne fai mai una giusta" "Non così!" "Male!"

50

## L'importanza dei feedback Gli effetti del feedback sull'atleta

FEEDBACK	CONDIZIONATO/SPECIFICO	INCONDIZIONATO/GENERICO
POSITIVO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consapevolezza</li> <li>• Rinforzo dei comportamenti positivi</li> <li>• Apprendimento</li> <li>• Autoefficacia</li> <li>• Autostima</li> <li>• Stima e fiducia verso l'allenatore e il gruppo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gioia</li> <li>• Autostima</li> <li>• Simpatia verso l'allenatore</li> <li>• Clima positivo nel gruppo</li> </ul>
NEGATIVO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consapevolezza di cosa non va</li> <li>• Consapevolezza di come si dovrebbe fare</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paura</li> <li>• Impotenza</li> <li>• Paralisi</li> <li>• Tristezza</li> <li>• Conflittualità</li> <li>• Competizione nel gruppo</li> </ul>

51

## Come comunicare con l'atleta in funzione dell'età

52

## Lo sviluppo del/lla bambino/a Piccoli amici

- Giocando il/la bambino/a scopre il suo corpo e le sue potenzialità di socializzazione con il mondo esterno
- L'apprendimento deve avvenire in modo ludico da un modello di riferimento
- Creare il giusto contesto in cui avrà luogo l'apprendimento

53

## Come comunicare con i piccoli amici?

- ▶ Frasi brevi e chiare
- ▶ Modalità ritmata e coinvolgente
- ▶ Autorevolezza
- ▶ Dare importanza e ascoltare attentamente il bambino
- ▶ Dare importanza al gioco

54

## Lo sviluppo del/lla bambino/a Pulcini

- ▶ Il linguaggio passa da "egocentrico a "socializzato"
- ▶ Il/la bambino/a prende coscienza di un mondo "altro"
- ▶ Il/la bambino/a diventa capace di cogliere le relazioni tra gli oggetti e gli eventi
- ▶ Inizia a diventare importante la relazione con i pari
- ▶ Il/la bambino/a impara a valutare ciò che è giusto e ciò che è sbagliato e calibra le punizioni in funzione della responsabilità e intenzionalità, piuttosto che in funzione dell'entità del danno

55

## Come comunicare con i pulcini?

- ▶ Autorevolezza
- ▶ Regole e responsabilizzare
- ▶ Accogliere domande
- ▶ Comprendere le emozioni

56

## Lo sviluppo del ragazzo/a Esordienti

- ▶ Il ragazzo/a mostra ancora difficoltà nell'assumere il punto di vista dell'altro
- ▶ Iniziano le prime condivisioni all'interno del gruppo
- ▶ È necessario far fronte ai reali bisogni di autostima, sicurezza e sviluppo di un'identità propria del/lla ragazzo/a
- ▶ Importanza del gruppo dei pari
- ▶ Necessità di autonomia

57

## Come comunicare con gli esordienti?

- ▶ Fare domande che stimolino il ragionamento
- ▶ Utilizzare un linguaggio al positivo, senza negazioni
- ▶ Empatia (senza assumere come proprio lo stato d'animo dell'altro)
- ▶ Ascolto
- ▶ Autorevolezza
- ▶ Consapevolezza di avere davanti una persona con aspettative

58

## Comprendere il punto di vista dell'altro

- ▶ Quello che cattura maggiormente i/le ragazzi/e è il fatto che un adulto cerchi di **COMPNDERE** un loro problema e di come loro lo vivono
- ▶ Spesso infatti si sentono incompresi dagli adulti
- ▶ Gli adolescenti sono abituate a persone "paternali" (genitori, insegnanti, parenti, ecc.), spiegando loro ciò che è giusto e sbagliato, quello che si deve o non si deve fare...
- ▶ Entrare con loro in empatia, assumere la loro prospettiva, aiuterà a creare una relazione basata sulla fiducia e a trovare un **ACCORDO**

59

## Comprendere il punto di vista dell'altro ...alcuni esempi...

Il bambino: "Non ho nessuno con cui giocare da quando Franco se ne è andato in vacanza con i suoi. Non so proprio che fare per divertirmi!"

Allenatore: "Ti manca Franco come compagno di giochi e ti stai chiedendo cosa fare per passare il tempo?"

Il bambino: "Già. Vorrei inventarmi qualcosa"

60

## Comprendere il punto di vista dell'altro ...alcuni esempi...

Il bambino: "Accidenti, quest'anno mi è toccata una professoressa insopportabile. Non mi piace proprio. È una vecchia brontolona"

Allenatore: "Sembri proprio deluso dalla tua nuova professoressa"

Il bambino: "Eccome se lo sono"

61

## Comprendere il punto di vista dell'altro

- ▶ Cercare di cogliere quale emozione sta provando il bambino/ragazzo
- ▶ In questo modo si stimola la comunicazione, nel senso di **condivisione**
- ▶ Si esprime al bambino/ragazzo che è lui al centro della conversazione
- ▶ Si comunica al bambino/ragazzo che è stato veramente compreso
- ▶ Si genera fiducia

62

## Comprendere il punto di vista dell'altro

- ▶ Bisogna saper:
  - Aiutare i bambini a prendere coscienza dei propri sentimenti
  - Aiutare i bambini ad avere meno paura delle emozioni negative
  - Facilitare i bambini ad un processo autonomo di soluzione dei problemi
  - Essere pienamente se stessi (AUTENTICITA')

63

## Cosa evitare?

- ▶ Manipolare
- ▶ Ascoltare senza empatia
- ▶ Scegliere i momenti sbagliati
- ▶ Stile autoritario
- ▶ Non porre al centro della conversazione l'altro
- ▶ Simpatia
- ▶ Non essere se stessi
- ▶ Utilizzare parole negative (es. il "MA")

64



65

## La relazione genitore-allenatore

- Tipi di relazione:
- ▶ Collaborative
  - ▶ Stressanti
  - ▶ Nocive

66

## La relazione genitore-allenatore

### Apertura di spirito

- ▶ Ascoltare il punto di vista dell'altro
- ▶ Rispondere alle domande (anche se ingenui, incongrue, svianti, aggressive)
- ▶ Essere aperti al dialogo e al dibattito

67

## La relazione genitore-allenatore

### Umiltà:

- ▶ Evitare di dare lezioni di vita, sensibilizzare l'altro rispetto al problema
- ▶ Spiegare i comportamenti

68

## La relazione genitore-allenatore

### Rispetto dell'altro:

- ▶ Prender in conto e rispettare i ruoli e gli statuti dei propri interlocutori
- ▶ Evitare di riferirsi alla persona, limitarsi a dibattere delle problematiche
- ▶ Cercare delle soluzioni e non dei colpevoli

69

## La relazione genitore-allenatore

### All'inizio della stagione, l'allenatore può:

- ▶ Presentare ai genitori e discutere insieme e apertamente gli aspetti generali del suo progetto pedagogico (obiettivi, metodi, mezzi)
- ▶ Mettere nell'ottica, ricordare e spiegare l'importanza del rispetto di alcune regole comportamentali (puntualità, rispetto del materiale, del regolamento, degli altri e di sé)

70

ATLETA



GENITORE

71

## Premessa: la famiglia

- ▶ Porto sicuro
- ▶ Guida, punto di riferimento



Atteggiamento di fiducia necessario a esplorare il mondo

72

## Il ruolo socio-relazionale del genitore

SOSTEGNO E SUPPORTO EMOTIVO



Insieme di comportamenti del genitore PERCEPITI dal ragazzo/a come FACILITANTI l'interesse e la performance sportiva

73

## Il ruolo socio-relazionale del genitore

FIDUCIA nell'allenatore



promuove l'AUTOSTIMA e l'AUTOEFFICACIA dell'atleta

74

## Il ruolo socio-relazionale del genitore

Dare il BUON ESEMPIO



Il genitore è il primo modello di apprendimento

75

## Tuttavia...

- ▶ Proiettare obiettivi non raggiunti
- ▶ Costruire aspettative lontane dalla realtà
- ▶ Valutare erroneamente le competenze e risorse dell'atleta
- ▶ Enfatizzare la vittoria e il talento

76

## Il ruolo socio-relazionale del genitore ...quindi...

- ▶ Comprendere i reali bisogni del ragazzo/a
- ▶ Conoscere le reali motivazioni, qualità e risorse

Come?

- ▶ Ascolto
- ▶ Empatia
- ▶ Comunicazione
- ▶ Amore incondizionato

77

## Un esempio negativo

Il figlio rientra dalla partita alla quale il genitore NON ha assistito:

- ▶ Hai vinto?
- ▶ Quanto hai vinto?
- ▶ E adesso come siete in classifica?
- ▶ Chi è stato il migliore di voi?
- ▶ Hai segnato almeno un goal?
- ▶ Ti sei fatto mettere in attacco stavolta?
- ▶ Ma come si fa a perdere con quelli...
- ▶ Siete delle pappemolli!!!
- ▶ Ti sei fatto rispettare...non come la volta scorsa che..
- ▶ Ecc...

78

## Un esempio negativo

Il figlio rientra dalla partita alla quale il genitore ha assistito:

- ▶ Mitici, grande vittoria!!
- ▶ Siamo primi!!
- ▶ Adesso come siamo in classifica?
- ▶ Quanto avete vinto che ho perso il conto?
- ▶ Quanti ne avete presi che ho perso il conto?
- ▶ Sei stato il migliore/peggiore
- ▶ Che scarso il vostro portiere
- ▶ Avete perso proprio da polli, che scarsi..
- ▶ Ma come si fa a perdere con quelli....
- ▶ La prossima volta fatti furbo...
- ▶ Loro si che erano forti ...
- ▶ Quando si vince e manca poco la palla deve andare più lontana possibile!!!

79

## Un esempio positivo

Il figlio rientra dalla partita alla quale il genitore NON ha assistito:

- ▶ Ti sei divertito?
- ▶ Siete riusciti ad esprimere un bel gioco?
- ▶ Cosa ti è piaciuto di più della partita?
- ▶ Sei soddisfatto?
- ▶ Hai notato miglioramenti?
- ▶ Gli avversari giocavano bene?
- ▶ Siete riusciti a fare le cose che avete provato in allenamento?
- ▶ Hai/avete fatto del tuo meglio?
- ▶ Siete stati leali?

80

## Un esempio positivo

Il figlio rientra dalla partita alla quale il genitore ha assistito:

- ▶ Ti sei divertito?
- ▶ Avete fatto tanti passaggi precisi
- ▶ Ho visto che vi siete impegnati
- ▶ Mi è piaciuto vedervi così concentrati ed attenti
- ▶ Sei soddisfatto?
- ▶ Ho notato che sei/siete migliorati nel conquistare palla...
- ▶ Anche gli avversari giocavano bene?
- ▶ Hai/avete fatto del tuo meglio?
- ▶ È stata una bella partita, disputata con lealtà.
- ▶ Mi è piaciuto quel gesto di lealtà in occasione di....

81

## Le relazioni con il gruppo dei pari

82

## Le relazioni tra i pari

- ▶ Gruppo: insieme dinamico di individui che si percepiscono vicendevolmente come facenti parte di un insieme, un luogo psicologico dove condividere ed affermare il desiderio, nel tentativo di perseguire un obiettivo collettivo più o meno conscio (Minguzzi, 1973)
- ▶ Il gruppo permette alla persona di:
  - ▶ mettersi alla prova, di sentirsi al pari degli altri
  - ▶ prendere parte alle decisioni
  - ▶ esprimere il proprio punto di vista
  - ▶ comunicare faccia a faccia
  - ▶ sviluppare le proprie abilità assertive

83

## Lo sviluppo relazionale del bambino

- ▶ Primi due anni di vita: interesse e eccitazione per la presenza di altri bambini, scambi sociali a senso unico senza interazione
- ▶ 2 anni: le interazioni con i coetanei cominciano ad essere più frequenti
- ▶ 3 anni: i giochi di gruppo iniziano ad essere più frequenti di quelli solitari
- ▶ 3-5 anni: il progresso verbale e il gioco simbolico migliorano la qualità delle interazioni con i coetanei, condividono esperienze, giochi di gruppo con più compagni

84

## Lo sviluppo relazionale del bambino

- ▶ 6-11 anni: l'ingresso alla scuola primaria aumenta la possibilità di interazione con i pari; il bambino diventa più selettivo nella scelta dei compagni e gruppi, spesso formati da bambini dello stesso sesso, non sono più gruppi casuali, ma si formano gruppi per interessi reciproci
- ▶ 11-18 anni: nell'adolescenza si formano i gruppi più importanti, quelli che contribuiscono alla formazione dell'identità dell'individuo; prima c'è una condivisione di attività e comportamenti e si sviluppa l'amicizia e il sostegno, poi le relazioni sono fondamentali per l'autostima

85

## Le relazioni tra i pari

- ▶ 6-9 anni
  - Difficoltà a stabilire uno scopo comune che tenga il gruppo unito
  - I gruppi sono meno costanti e duraturi
  - È necessaria la presenza di un leader carismatico che mantenga saldo il gruppo e che funga da modello

86

## Le relazioni tra i pari

- ▶ Da 7-9 a 13-14 anni
  - Formano le "società di gruppo"
  - Il gioco è condiviso
  - È in grado di confrontarsi con gli altri
  - Il gruppo dei pari offre la possibilità di espressione personale
  - Col gruppo si condividono interessi
  - Il bambino adatta il suo comportamento in base a quello degli altri
  - Le dinamiche di gruppo facilitano le strutturazioni di relazioni orizzontali e verticali grazie all'introduzione delle norme e valori

87

## Le relazioni tra i pari

- ▶ **COLLABORAZIONE**
  - ▶ Gioco collaborativo (gioco di squadra)
- ▶ **IMITAZIONE**
  - ▶ Apprendimento per emulazione
  - ▶ Giochi imitativi come strutturazione di ruoli
  - ▶ Imitazione dei gesti tecnici
  - ▶ Sviluppo dell'identità
- ▶ **COMPETIZIONE**
  - ▶ Attenzione alle invidie e rivalità "negative"
  - ▶ Sviluppo del controllo del proprio stato emozionale
  - ▶ Gestione delle energie pulsionali

88

## Le relazioni tra i pari

- ▶ **OBIETTIVO:** raggiungere un'identità collettiva
  - ▶ Sentimento di appartenenza
  - ▶ Costruzione di obiettivi collettivi
  - ▶ Sviluppo dello stile di gioco: modo di stare in campo, modo di vivere l'attività sportiva e il modo di porsi verso l'allenamento e le gare

89

## Le relazioni tra i pari Le fasi di formazione del gruppo

- ▶ 1° stadio di **FORMAZIONE**: i membri cominciano a conoscersi e a identificare i compiti del gruppo e i metodi per soddisfarli
- ▶ 2° stadio di **CONFLITTO**: vi sono grosse tensioni e conflitti che si manifestano nella differenza di opinioni, si formano sottogruppi e disaccordo con l'allenatore
- ▶ 3° stadio **NORMATIVO**: si stabilizzano i ruoli di ognuno, la coesione è forte, vi sono comportamenti cooperativi
- ▶ 4° stadio della **PRESTAZIONE**: ogni membro è motivato ad esprimersi al massimo delle sue capacità per il raggiungimento degli obiettivi del gruppo
- ▶ 5° stadio dell'**AGGIORNAMENTO**: gli impegni sono compiuti, e si sviluppano nuovi obiettivi

90

## Le relazioni tra i pari Alcune evidenze

- ▶ Il livello di accettazione da parte dei coetanei ha conseguenze importanti sugli adattamenti successivi e sulla salute mentale del bambino
- ▶ I bambini accettati sono apprezzati in quanto estroversi, sono abili ad interagire
- ▶ I bambini rifiutati sono poco capaci di relazionarsi con i coetanei: possono essere asociali, aggressivi verso gli altri oppure timidi e tendono a preferire il gioco solitario
- ▶ I bambini possono essere accettati o rifiutati per le loro caratteristiche comportamentali

91

## La relazione con i pari Alcune evidenze

- ▶ I bambini rifiutati hanno una percezione di sé negativa, sono più ansiosi e socialmente meno competenti
- ▶ La condizione di rifiutato è un fattore di rischio per gravi problemi di adattamento, comportamenti esternalizzanti e disturbi della condotta
- ▶ Le conseguenze della condizione di rifiutato sono scarso rendimento, abbandono scolastico, delinquenza giovanile, comportamento violento, forme di depressione giovanile.

92

## La relazione con i pari

- ▶ **BISOGNA SAPER**
  - ▶ Favorire le interazioni
  - ▶ Sedare i conflitti con atteggiamento autorevole
  - ▶ Evitare che gli obiettivi individuali entrino in competizione con quelli del gruppo
  - ▶ Dare un piano di lavoro, una direttiva, una visione delle possibilità e delle mete
  - ▶ Privilegiare la rotazione di potere all'interno di un gruppo
  - ▶ Offrire sostegno emotivo, un ambiente sereno basato sull'ascolto e l'empatia

93

**Grazie per l'attenzione**

94