

Federazione Italiana Rugby



La comunicazione, la motivazione e la leadership

Corso per Dirigenti Club

Firenze - 28.05.2018



Competenze dirigente sportivo

Gestione delle risorse umane

Principi di base della programmazione

Spiccate abilità nella comunicazione verbale e non verbale e nell'affrontare e risolvere i problemi connessi alla situazione relazionale

Competenze nella programmazione delle attività sportive stabilendo obiettivi e strategie, e nell'affrontare e risolvere problemi organizzativi

Disponibilità all'assistenza intesa come atteggiamento aperto e collaborativo nei confronti degli altri

Attitudine all'influenza positiva assumendo un ruolo di riferimento (Leadership)

Attitudine all'ascolto dimostrando interesse per gli altri

Spiccata relazionalità

Corretto utilizzo della delega

Norme e leggi relative alla gestione economico/finanziaria

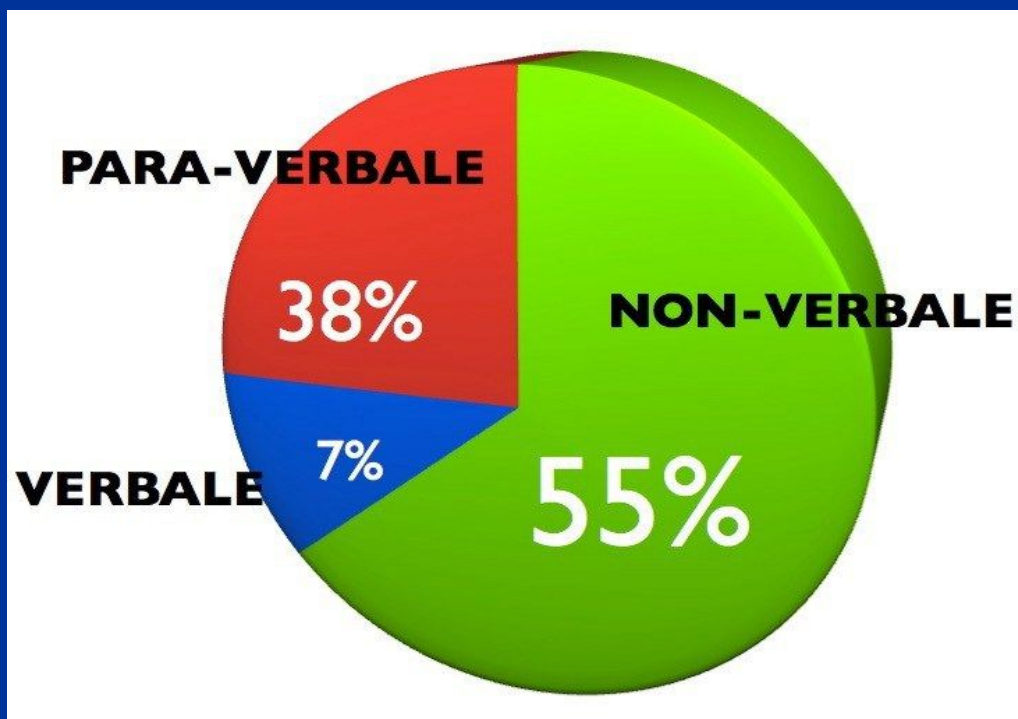
Struttura e organizzazione del sistema sportivo italiano ed europeo



Norme e leggi afferenti alla gestione di un impianto sportivo
Norme e principi che regolano l'organizzazione di un evento sportivo
Marketing sportivo e norme che regolano le sponsorizzazioni

Comunicazione

Il significato della comunicazione è nella
risposta che ottieni





Comunicazione Relazionale

Non si può non comunicare

In ogni comunicazione c'è un aspetto di contenuto e uno di relazione ed è il secondo che classifica il primo (metacomunicazione)



Elementi Comunicazione

- **contesto** - quattro dimensioni: fisica, temporale, sociale , psicologica
- **emittente e ricevente** - soggetti coinvolti; singoli oppure gruppi di persone
- **messaggio** - ciò che viene comunicato
- **codice** - insieme di regole condivise attraverso cui è strutturato il messaggio
- **canale** - supporto fisico della comunicazione



- **feedback** – segnale di ritorno, retrocomunicazione
- **rumore** - elemento di disturbo

Stili Comunicazione

Passività - tendenza ad evitare le responsabilità e i conflitti

Aggressività - tendenza a dominare e a svalutare gli altri



Assertività – diretta, franca e appropriata espressione di sé, con la volontà di affermare i propri diritti e le proprie posizioni rispettando quelli altrui

Comunicazione Non Verbale

artefatti – gestione del vestiario, trucco
protezione, pudore, esibizione **prossemica** –



gestione degli spazi cultura, relazione, tempo
e luogo, sesso **cinesica** – gestione dei gesti
postura, mimica, gestualità

paralinguistica – gestione dei suoni vocali e strumentali
silenzi, non parole, pause, tono di voce, volume

Sistemi rappresentazionali

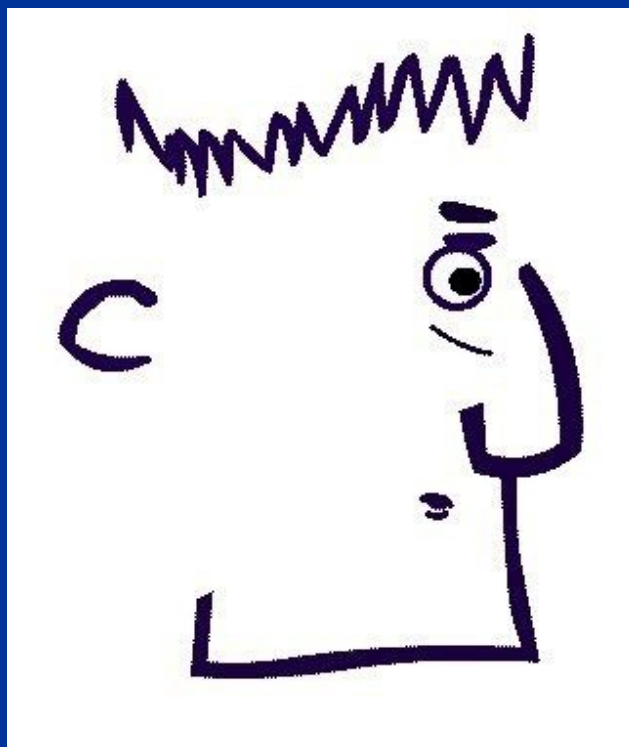
Tutta la realtà può essere rappresentata
attraverso i sensi



VAKog: immagini, suoni e sensazioni
detti anche **canali rappresentazionali**

Filtri percettivi

**Pensare è vedere, ascoltare, sentire
internamente**



CancellazioneCancellazione

DistorsioneDistorsione



Generalizzazione Generalizzazione

Prevalenza Visiva

Persone che parlano velocemente ad alta voce, non usano le parole precise, gesticolano e indicano, postura eretta, respirazione alta, odiano il Times New Roman, giudicano gli altri dall'aspetto ma non per superficialità, amano immagini e video, usano spesso termini come:

guardare osservare ammirare angolazione mostrare illustrare



immagine rivelare ispezionare apparire prevedere testimoniare
focalizzarsi aspetto percezione scena forma luce visione
illusione chiaro oscuro buffo annebbiato brillante vivido
orizzonte sogno

Prevalenza Auditiva

Persone che chiamano le cose con il nome specifico
senza indicarle, molto più descrittivi, pronunciano
tutte le parole, voce melodiosa con volume e velocità
adeguati, posture asimmetriche, testa piegata
(posizione telefono o da pensatore), amano il Times



New Roman, liste, report, tabelle di excel, no alle scarpe che fanno rumore usano spesso termini come:

annunciare dire affermare parlare pronunciare menzionare
discutere ribattere chiedere interrogarsi divulgare spiegare
ascoltare sentire chiamare volume rumore suono tono silenzio
voce grido eco risposta espressione rumoroso silenzioso
assordante dissonante melodioso armonioso

Prevalenza Auditiva Interna

Non guardano negli occhi ma tengono lo sguardo in basso o rivolto dentro di sé, perché seguono il loro



ragionamento. Possono estraniarsi nei contesti sociali, poco attenti agli aspetti relazionali. Possono passare senza salutare non perché abbiano un problema con voi ma perché in quel momento sono dentro di sé e non vi vedono. Sono molto analitici, seguono il ragionamento logico sequenziale, e amano approfondire gli argomenti. Usano termini come: approfondire, ragionare, pensare, prendersi il tempo per riflettere prima di decidere, argomenti, prove, libri, documentazione, analisi, analizzare accuratamente, precisione



Prevalenza Cinestesica K

Persone che vivono intensamente le emozioni e parlano lentamente, lunghe pause, “non so come spiegarlo” e toccano la parte del corpo dove hanno la sensazione, postura rilassata, a volte introfessa, qualcuno potrebbe averli definiti “una persona dolce” e usano spesso termini come:

toccare sentire afferrare scorrere piegare rompere colpire
scivolare spingere forzare movimento pressione peso stress
intuizione tensione supporto solido concreto sensibile



strutturato comodo caldo leggero morbido duro appiccicoso
viscido liscio sottile pesante essenza fragranza fumoso pungente
fragrante aroma profumo odore assaporare gusto amaro dolce

Metaprogrammi

Caratteristiche motivazionali

- *Direzione della motivazione*

Via da ----- **Verso**

- *Referenza*

Esterna ----- **Interna**



- *Livello*

Reattivo ----- Proattivo

- *Ragionamento*

Procedure ----- Opzioni

Metaprogrammi

Caratteristiche operazionali

- *Rilevanza*

Somiglianze ----- Differenze



- Prospettiva

Particolare ----- Generale

- *Operatori Modali*

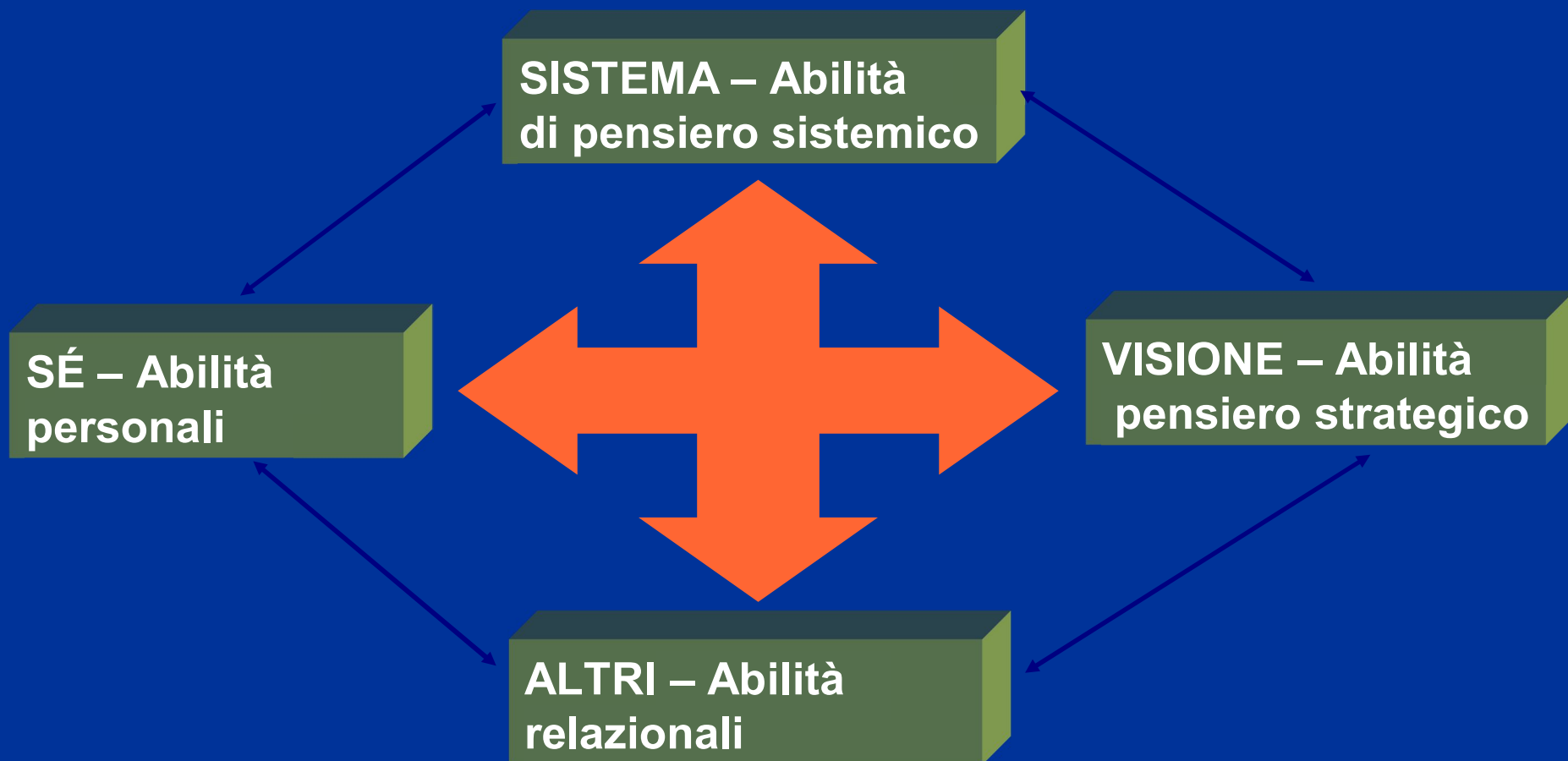
Possibilità ----- Necessità

- *Canale Convincimento*

Vedo, Ascolto ----- Dati, Faccio

Leadership

Caratteristiche motivazionali





Leadership

To lead deriva dall'inglese antico lithan = andare
nel senso di guidare per una strada, andando
avanti

L'idea moderna di leadership è maggiormente
focalizzata sul concetto di aiutare gli altri a
sviluppare le proprie risorse e a determinarsi



sui propri obiettivi

Leadership

É la capacità di esprimere una **visione**,
influenzare gli altri per raggiungere dei
risultati, promuovere la **cooperazione** tra



membri di una stessa squadra ed *essere di esempio*

Modello GROW

(G)oals - Obiettivi

(R)eality - Realtà



(O)ptions - Opzioni

(W)ill – What When Who – Cosa

Quando Chi e la Volontà di farlo