



COMUNICAZIONE E PSICOLOGIA

Corso per Giudici di Gara Regionali

8/9 Novembre 2023



INTRODUZIONE

I Giudici di Gara del ciclismo esercitano la funzione del controllo tecnico-disciplinare delle competizioni agonistiche e promozionali iscritte nei calendari regionali, nazionali e internazionali su tutto il territorio italiano.

Nell'esercizio delle loro funzioni, oltre che quella arbitrale, sono garanti verso tutti i tesserati del rispetto delle norme sancite dallo Statuto, dai Regolamenti e dalle Deliberazioni della FCI assumendo contestualmente il ruolo di Formatori ed educatori, di Rappresentanti Federali Antidoping e di Rappresentanti Federali Anti Frode Tecnologica secondo le direttive impartite, a tal proposito, dalla Federazione Ciclistica Italiana attraverso i suoi Organi tecnico-istituzionali.

Essi sono sottoposti alla disciplina ed al controllo del Consiglio Federale della FCI, esercitati attraverso la CNGG e le CRGG. La composizione e le funzioni delle suddette Commissioni sono stabilite dal Regolamento Organico della FCI.

(art. 1 Regolamento operativo Giudici di Gara)

Caratteristiche psicologiche

Nell'assolvere il proprio ruolo, al Giudice di Gara - oltre alla imprescindibile **competenza tecnica** - sono fondamentali anche altri aspetti:

- Comunicazione
- Leadership
- Problem – solving
- Gestione delle emozioni
- Capacità di prendere decisioni

- Intelligenza e buon senso
- Rapidità di valutazione delle situazioni e prontezza di decisione
- Senso di responsabilità (che deve dimostrarsi tanto più elevata quanto più risulta scomoda e difficile da mantenere)
- Elevate doti attentive (l'attenzione è una funzione psichica superiore che permette al soggetto di orientarsi tra i vari stimoli che giungono dall'ambiente dopo averli percepiti)

Comunicazione

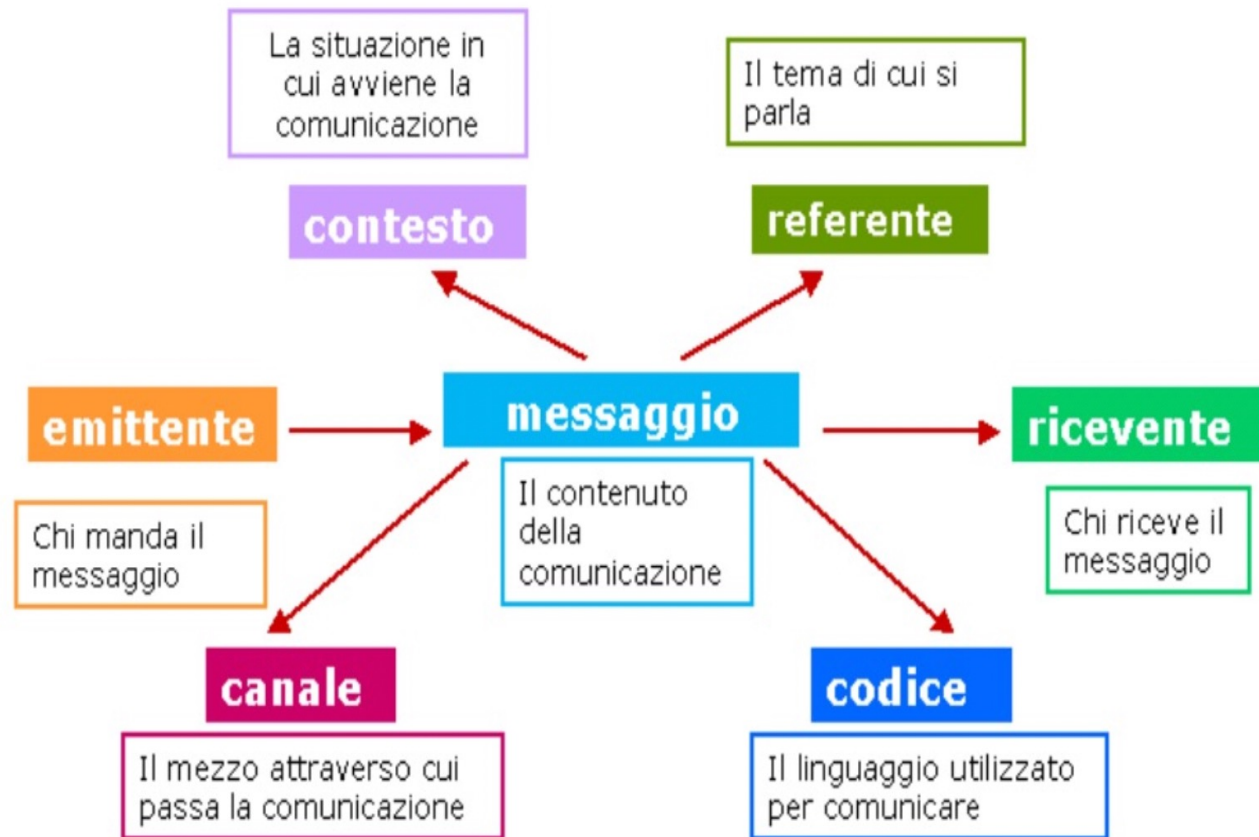
Comunicare non significa soltanto mettere insieme alcune parole secondo un ordine prestabilito, bensì essere

capaci di capire e farsi capire

Si tratta di esprimere il proprio pensiero attraverso il linguaggio verbale e non verbale ossia di fare arrivare

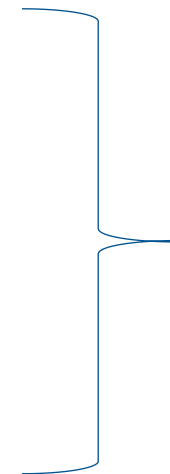
il messaggio a destinazione

Gli elementi della comunicazione



Nell'ambito di una corsa ciclistica, tanti sono i soggetti con cui il Giudice di Gara (**emittente**) si trova ad interagire:

- Membri del collegio di giuria
- Organizzatori
- Direttori sportivi/accompagnatori
- Atleti
- Pubblico/parenti



ricevente

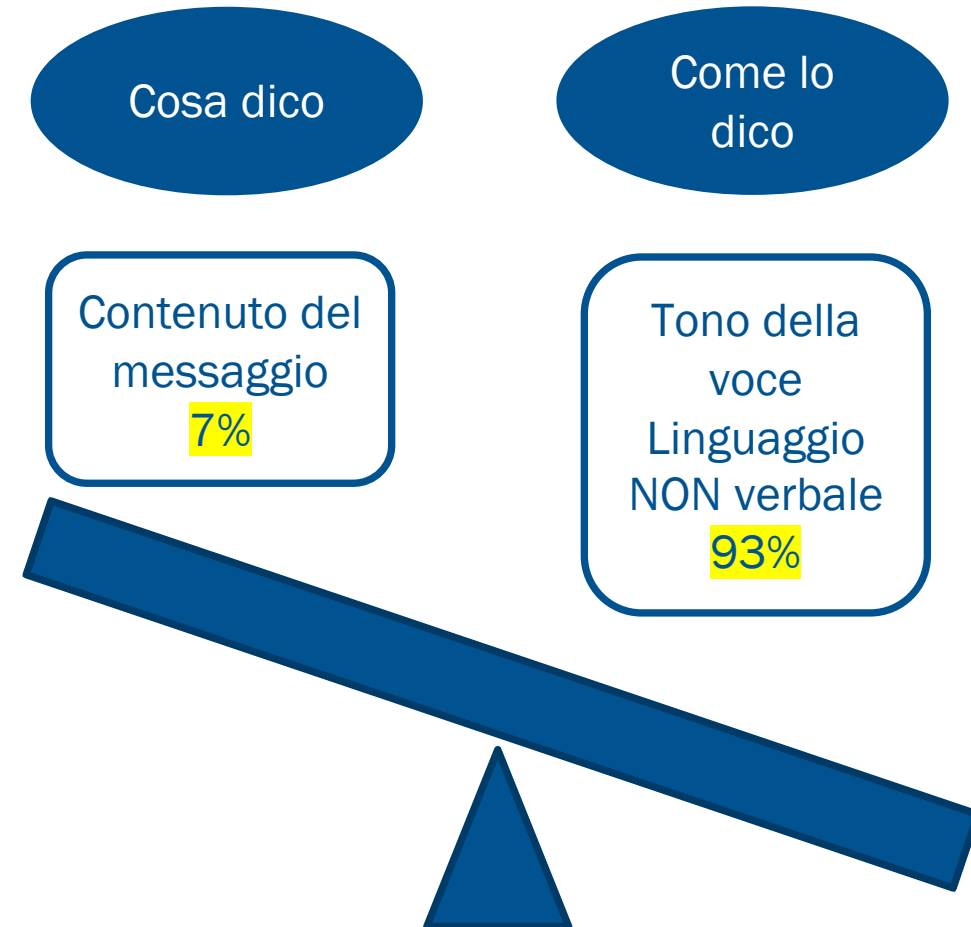
Codificare il proprio messaggio, vale a dire esprimere in forma trasmissibile la propria idea; quindi, come **emittenti** dobbiamo:

- Individuare il destinatario (bambini/adolescente/adulto)
- Scegliere i mezzi con i quali comunicare
- Accertarci che il destinatario sia in grado di raccogliere il messaggio
- Proporre il messaggio
- Considerare eventuali interferenze

L'efficacia comunicativa

La ricezione del messaggio (efficacia comunicativa) è data:

- solo per il 7% dalle **parole** (contenuto del messaggio: cosa dico),
- per il 38% dai toni di voce
- e per il 55% dal linguaggio non verbale



Comunicazione verbale e non verbale

Non dobbiamo pensare che quando si parla di COMUNICAZIONE ci si riferisca solo al PARLARE.

La comunicazione non include solo la parola MA TANTI ALTRI ASPETTI che sono comunque comunicativi, cioè esprimono dei concetti e delle idee indipendentemente da quello che stiamo dicendo.

Ecco allora che dividiamo tra:

- Comunicazione verbale (PAROLE)
- Comunicazione NON Verbale (COMPORTAMENTI)

La comunicazione NON VERBALE si divide in

- Comunicazione Vocale
- Body Language (linguaggio del corpo)

*I nostri messaggi silenziosi possono contraddire
o rinforzare quello che diciamo a parole*

cit. Albert Meherabian*

* Psicologo statunitense, di origine armena, docente UCLA, famoso per i suoi testi sulla comunicazione non verbale

Comunicazione vocale

- Tono e volume della voce
- Velocità e pause del linguaggio
- Riflessi incondizionati (tosse, sbadigli, ecc)
- Riso o pianto

Body language

Il **linguaggio corporeo** dice tanto di noi e di ciò che vogliamo comunicare, anche e soprattutto inconsciamente. Esso include:

- Posture (eretti, curvi, braccia conserte, ecc...)
- Sguardo
- Espressioni facciali
- Segnali di accettazione/rifiuto



Segnali di accettazione e rifiuto

- I **segnali positivi** sono quelli che si possono definire gustativi/ olfattivi, legati al movimento involontario della bocca e delle labbra.
Sono segnali positivi, alcuni esempi:
Il tocco delle labbra («è molto interessante»)
Il tocco del mento («ci sto pensando positivamente»)
- Sono invece **segnali negativi** sono quelli che indicano che non siamo riusciti a farci accettare come persona o non abbiamo saputo creare il giusto rapporto, non abbiamo parlato attraverso il canale comunicazionale preferito dell'interlocutore/i.
Alcuni esempi:
Il tocco orizzontale del naso («non mi convincerai mai»)
La deglutizione («non sono disposto ad accettare quello dici»)
Il raschiamento della gola («Non mi interessa»)

Regole di buona comunicazione

- Non parlare per periodi di tempo molto lunghi, perché le persone perdono l'attenzione
- Non usare parole troppo complicate o di difficile comprensione
- Non parlare troppo lentamente
- Non essere impositivi o arroganti o presuntuosi
- Essere disponibili al dialogo e aperti all'ascolto
- Tenere conto dei tempi del nostro interlocutore e rispettarli

L'importanza dell'ascolto e le sue regole

- Più si ascolta più si sanno dare risposte pertinenti
- Si è pronti a reagire alle domande
- Si è più flessibili nella comunicazione
- Si è più abili a interpretare chi parla
- Si dà soddisfazione a chi parla e si migliora il rapporto

Cosa il «buon ascoltatore» dovrebbe fare:

- Non interrompere mai la persona che sta parlando
- Lasciare sempre terminare l'interlocutore prima di rispondere
- Non terminare la frase dell'altro
- Ascoltare senza pregiudizi
- Mostrarsi interessati

In poche parole, affinché il messaggio arrivi dove vogliamo e come vogliamo è necessario che

la Comunicazione sia efficace

- Essere educati e gentili
- Aperti all'ascolto e ben disposti al dialogo
- Usare un linguaggio pertinente al contesto
- Essere interessanti e gradevoli
- Mantenersi positivi e propositivi
- Avere espressioni facciali sorridenti
- Curare il linguaggio del corpo

La Leadership



Definizione (da dizionario):

con ***leadership***, si intende il rapporto di colui che in una struttura sociale organizzata occupa la posizione più elevata, nell' interazione col resto del gruppo Tale figura viene generalmente definita **capo, guida o leader**



La leadership può essere definita come la capacità di motivare più individui a raggiungere un determinato obiettivo, comune e condiviso

La leadership è quel privilegio che consiste nell'avere il compito di guidare l'operato altrui a vari livelli di responsabilità e rispondendo di successi e sconfitte per raggiungere gli obiettivi di un'organizzazione

Caratteristiche di un Leader

- Deve sapere **entusiasmare**
- **Responsabilizzare** i membri del gruppo
- Infondere **fiducia** e ottenere la **stima** e il **rispetto** da parte dei suoi collaboratori
- Essere fonte di **ispirazione** per gli altri
- Ottima capacità di **comunicazione**
- Capacità di **problem solving**
- Capacità di **costruzione di un team** eterogeneo, coeso e **motivato**

Diversi tipi di Leader

- **Autocratico** = Leader **Capo/Dittatore**, impugna il “bastone di comando”, prende tutte le decisioni (chi, cosa, come, tempi) e impone direttive senza lasciare margine di discussione al gruppo
- **Democratico** = Focus nella dimensione **partecipa/va**, il gruppo ` è coinvolto nelle decisioni più importanti e dunque è più motivato. Performance migliori come conseguenza di maggior motivazione, ambiente sereno e comunicativo
- **Permissivo** = Ampia autonomia dei collaboratori e minima partecipazione del leader. Rischio di cadere nel caos e nella bassa produttività.

Differenza tra Capo e Leader



CAPO

- Coercizione (dice «IO»)
- No gruppo, ma dipendenti
- Sa come si fa
- Acquisisce credito



LEADER

- Coinvolgimento (dice «NOI»)
- Gruppo/collaboratori
- Mostra come si fa
- Dà credito

L'importanza di «fare squadra»

- Il significato di GRUPPO nello sport e in psicologia dello sport è assimilato al concetto di «fare SQUADRA»
- Essendo l'uomo per natura inserito in un insieme di reti sociali, il LAVORO DI SQUADRA è essenziale per la riuscita di un compito
- Per questi motivi il lavoro del leader è fondamentale nella gestione delle dinamiche di gruppo



In una squadra ogni membro svolge una funzione specifica e riconosciuta da tutti.

E' inoltre strutturata secondo precise regole di comunicazione nonché regole sociali condivise, che determinano i comportamenti vietati da quelli consentiti.

Una **squadra** è costituita da ogni gruppo che si trova ad interagire allo scopo di raggiungere **obiettivi condivisi**.

Un altro aspetto essenziale nella identificazione di un gruppo in termini di squadra è la presenza di una struttura in costante evoluzione, essendo influenzata da **fattori interni** (individualità personali) e da **fattori esterni** (atleti, direttori sportivi, pubblico)

La coesione e l'interazione

Uno dei maggiori collanti della squadra è la **coesione**, vale a dire la tendenza degli elementi di un gruppo a stare insieme e a rimanere uniti.

E anche in questo caso il leader gioca un ruolo fondamentale:

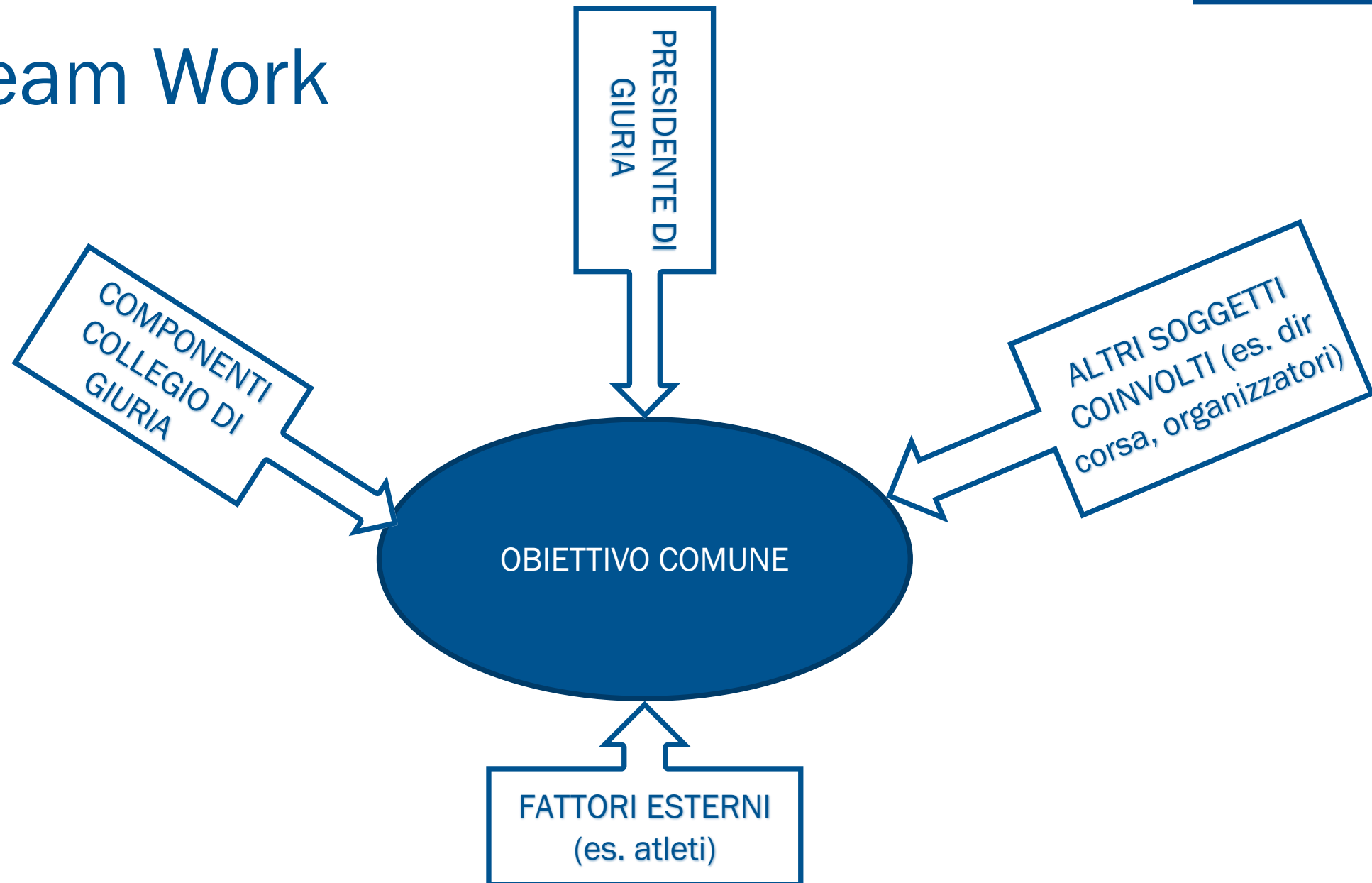
- deve essere abile a creare una situazione favorisca l'apprendimento e il miglioramento costante;
- deve favorire un clima armonioso e sereno;
- deve favorire una comunicazione interpersonale positiva e costruttiva tra i membri della «squadra» in modo da favorire lo scambio di opinioni e di crescita individuale.

Ma non meno importante della coesione, all'interno di una squadra è l'**interazione** tra i componenti di questa stessa squadra:

- * è essenziale nella costruzione di una **squadra unita** stabilire all'interno rapporti interpersonali efficaci;
- * e altrettanto fondamentale è permettere a ciascuno di sentirsi libero e motivato ad esprimere le proprie emozioni, idee e stati d'animo



Team Work



Gestione del conflitto

- E' un fenomeno fisiologico all'interno dei gruppi quindi non va visto come una patologia, ma come qualcosa di costruttivo
- Se il conflitto è gestito bene dal leader porta costruttività e creatività positiva
- Stimola la cooperazione
- Va visto in funzione positiva e propositiva
- Va gestito sfruttando al meglio la comunicazione che è quindi lo strumento più efficace per intervenire positivamente tra i membri di una squadra, sia per appianare dissidi che per favorire un ambiente favorevole.

Gestione dell' ansia

L' «ansia da prestazione» non assale solo gli atleti..... Lo scoprirete presto.

Potrà infatti capitarvi di avvertire una fastidiosa ansia che vi assalirà prima di una gara a cui siete stati designati e che potrebbe condizionare **negativamente** la vostra prestazione, sia perdurando durante la gara sia impedendo che vi giungete in condizioni psicofisiche ottimali.

Inoltre, un'attenta analisi da un punto di vista psicologico dei conflitti e delle dinamiche di gruppo ci suggerisce che gli elementi emotivi inconsci che generano ansia sono una minaccia non solo per il benessere del singolo individuo, ma anche per il gruppo e il suo senso di armonia e coesione.

Come gestirla?

Per prima cosa bisognerebbe cercare di individuare cosa genera l'ansia. Fino a che resta qualcosa di indefinito e non specificato fa sicuramente più paura. Impegnatevi per individuare una possibile soluzione concreta. L'ansia si autoalimenta spesso proprio perché è qualcosa di aleatorio e non tangibile.

Un suggerimento: la **preparazione** della gara

Arrivare preparati, conoscendo ciò che si va a fare, avendo avuto cura di studiare con attenzione la documentazione ricevuta, ci permetterà di acquisire una sicurezza ed una consapevolezza che ci permetteranno di superare anche lo stato d'ansia che ci dovesse assalire.

Gestione dell' errore

Eppure, nonostante la preparazione, la competenza, l'impegno...si sbaglia.

Da una ricerca è emerso che in condizioni di confusione percettiva, con presenza di numerosi elementi di distrazione (per esempio molti corridori sulla linea di arrivo), il giudice di gara non solo sbaglia con maggiore probabilità ma è anche molto più certo (in totale buona fede) di aver visto qualcosa che in realtà non ha visto.

All'aumentare dei distrattori dunque non aumenta il dubbio come sarebbe stato ragionevole attendersi, si ingenera un'artificiosa certezza, che è la maniera del cervello di gestire una situazione percettiva troppo complessa per le sue possibilità di codifica.

*Baldassi S, Megna N, Burr DC.
Visual Clutter Causes High-Magnitude Errors.
PloS Biology ,2006*

Non basta conoscere perfettamente le varie specialità del ciclismo, gli aspetti tecnici ed i regolamenti, occorre **sapere applicare e riconoscere tutto ciò con tempestività e precisione.**

Come ridurre il margine d'errore?

- Formazione
- Preparazione
- Imparzialità ed obiettività
- Equità

Problem solving



Problem solving significa letteralmente ‘**risoluzione di problemi**’, ovvero la migliore risposta possibile a una determinata situazione critica e solitamente nuova.

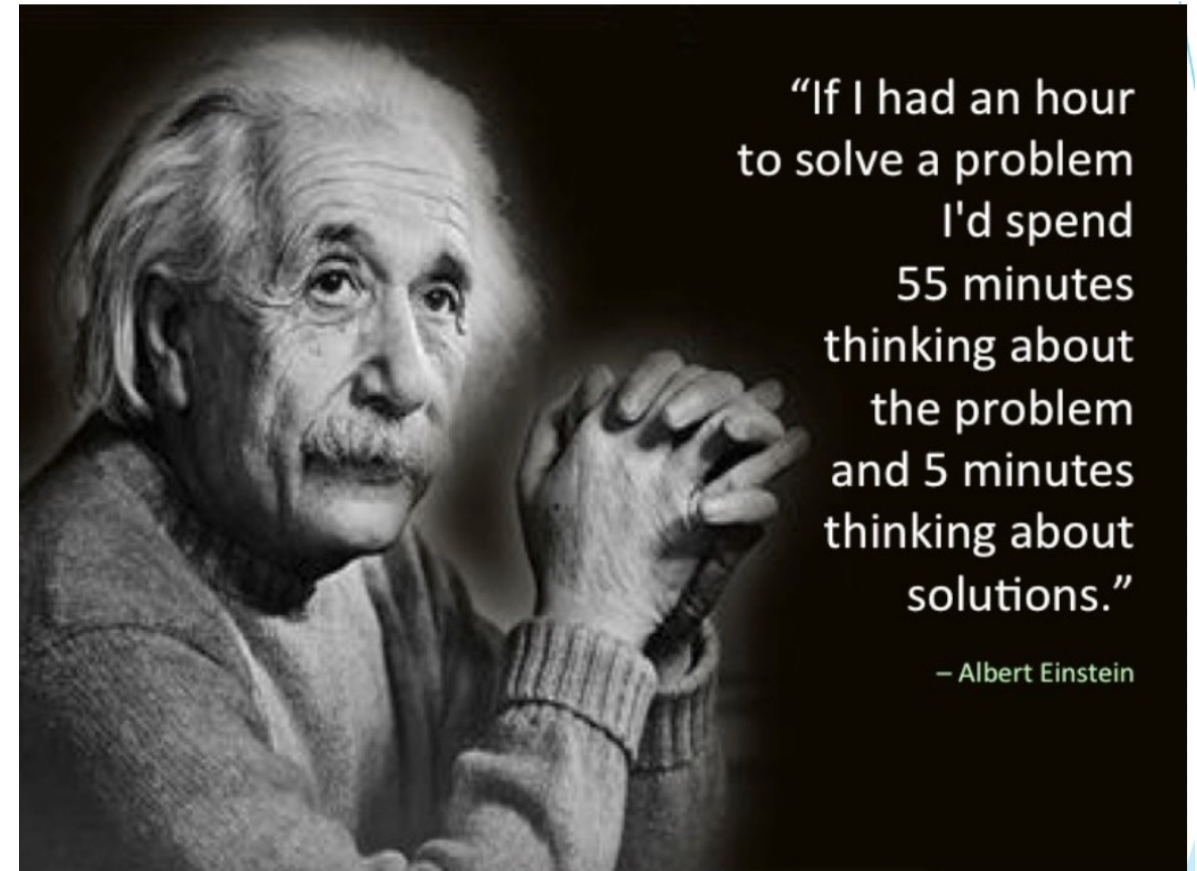
Come?

- Concentrazione
- Gestione delle emozioni
- Auto-efficacia
- Comunicazione
- Leadership

Strumenti di Problem solving

1) Definire il problema

E' una fase cruciale: quello che viene ritenuto il problema evidente, spesso non è il problema reale ma solo un suo sintomo. Analizzare bene una situazione, andare a fondo e individuare la situazione critica originale è l'unico modo per raggiungere una soluzione efficace.



2) Elaborare alternative

E' la fase creativa, quella del design delle soluzioni alle domande poste dal problema. Qui si tratta anche di organizzare le informazioni e individuare delle risorse per realizzare un piano di attuazione.

3) Valutare e selezionare le alternative

Bisogna prendere in considerazione diverse soluzioni alternative e poi selezionare quella che sembra più in linea con le aspettative di successo e di tolleranza del fallimento.

4) Attuare la soluzione

Scelta la soluzione e realizzato un piano di attuazione, questo va implementato, cioè portato a esecuzione.

Fonti:

La comunicazione del GdG con le varie componenti

a cura della Dott.ssa Epis, Settore Studi FCI

**Tecniche di comunicazione, modalità di relazionarsi
con un atleta sotto sforzo e con un Ds, il controllo dell'ansia, leadership,
etica e regolamenti**

*a cura della Dott.ssa Adriana Lombardi, Psicologo Docente della Scuola regionale dello
sport Coni Lombardia*

Le Skills Mentali del Giudice di Gara

a cura delle Dott.ssa Vanessa Costa e Dott.ssa Eleonora Paratore

Grazie per la vostra attenzione