



LE LEZIONI DI PAOLO  
Lezione 21

## METODOLOGIA DELL'INSEGNAMENTO



**Dal capitolo "metodologia dell'insegnamento" del libro:  
LA TECNICA DEL PATTINAGGIO IN LINEA**

Nel mondo sportivo si sente ancora troppo spesso dire da insegnanti ed operatori, che una delle caratteristiche importanti nell'allenare e nell'insegnare stia nel "Buon Senso".

Quello che invece qualifica sempre più l'insegnante o il tecnico è la sua capacità di "Programmare", (termine a cui corrisponde una sequenza logica di operazioni mirata allo sviluppo di una o più funzioni/abilità dell'allievo, da "Didattica del movimento" di Giancarlo D'Amen) in relazione agli utenti ai quali si rivolge.

Tale capacità crea inevitabilmente una doppia categoria di tecnici di diverso livello: una composta da quelli con molta "buona volontà" e l'altra da quelli che svolgono la loro attività in modo cosciente, serio e professionale.

Un'ulteriore divisione si determina tra gli operatori sportivi che a parità di cultura tecnica si differenziano nel loro modo di insegnare e di proporsi.

Vedremo ed analizzeremo nel corso di questo argomento come la diversificazione e la integrazione di stili di insegnamento e metodi didattici portino a significativi miglioramenti nell'evoluzione generale della persona ed all'acquisizione più veloce di abilità motorie.

In conclusione si può affermare che nel contesto dell'attività sportiva sia il momento di prendere in serio esame le strategie del **"come"** insegniamo oltre al **"che cosa"** insegniamo.

Sottovalutiamo spesso le "difficoltà" e troppo presi da più compiti e decisioni che devono essere rapide, rispondiamo cercando la quantità più che la qualità, più il perché che il come (Marella).

Solo poco più di un mese fa (dicembre 2013), ho seguito due incontri organizzati dalla Confartigianato di Ancona.

Incontri dedicati agli operatori del settore turistico, con l'obiettivo di far passare indicazioni utili e creare strategie per migliorare l'accoglienza e la gestione del tempo.

Il docente dopo breve presentazione ci ha sottoposto un test, dichiarato dallo stesso non altamente scientifico, per valutare lo stile utilizzato per la comunicazione.

Ho chiesto autorizzazione, ricevendo risposta positiva, per utilizzarlo e proporlo nei miei corsi/incontri, ora iniziate a leggere e compilate...

## **CON QUALE STILE COMUNICHI?**

Il test vuole aiutarti a riflettere sullo stile di comunicazione che manifestiamo durante le nostre relazioni interpersonali, sia esse a carattere personale o professionale.

I risultati che otterrai hanno un valore indicativo e non sono un esame della personalità.

Come potrai notare il test è costituito da coppie di affermazioni.

Per ogni coppia ti viene chiesto di scegliere una delle due definizioni.

O quella che ti piace di più o la meno peggio.

Non esiste la risposta migliore!

Ricorda, sei sempre obbligato a sceglierne una delle due.

**Buon lavoro.**

## **TEST**

1. Trovo interessi e stimoli a parlare con le persone eclettiche o anticonformiste.
2. Non mi piacciono le persone che divagano in continuazione quando c'è da discutere sul come organizzare le attività.
3. Finita la parte creativa preferisco lasciare ad altri la fase di approfondimento e quella realizzativa.
4. Prima di iniziare un lavoro cerco sempre di stabilire come è meglio procedere nello svolgimento, anche sentendo il parere degli altri.
5. Se trovo uno stimolo alla mia fantasia le parole della gente scivolano per me come l'acqua sui sassi.
6. Ritengo di riuscire a prevedere le reazioni degli altri di fronte a certi comportamenti.
7. Quando parlo cerco di rendere comprensibili le cose che ad alcuni sembrano complicate.
8. Amo agire, fare.
9. Quando mi trovo in un gruppo percepisco chiaramente il clima che c'è.
10. I gruppi di lavoro, per poter dare un apporto creativo, devono seguire procedure di lavoro molto ben definite.
11. Mi piace affrontare i problemi.
12. Mi piacciono le novità, sentire parere diversi, cercare strade nuove.
13. Ho più interesse per il futuro che per il passato.
14. Mi piace stare con la gente.

15. Le riunioni per me sono produttive solo se sono ben organizzate.
16. Sono attratto dalle opportunità di interagire con gli altri.
  
17. Prima di accettare una nuova idea o una nuova soluzione voglio vederla in pratica.
18. Sono incuriosito dalle novità e cerco sempre cose nuove o nuove possibilità.
  
19. Non sopporto che gli altri, con rinvii, ritardi e divagazioni, mi impediscano di rispettare i miei ritmi di lavoro.
20. Cerco di capire i bisogni degli altri.
  
21. Mi do sempre dei programmi con delle scadenze che rispetto e cerco di far rispettare agli altri.
22. Quando sono con altre persone cerco di essere loro di stimolo.
  
23. I miei obiettivi li voglio stabilire io stesso, il mio superiore deve occuparsi solo dei risultati.
24. Su quello che faccio desidero ricevere dei segnali, dei riscontri dai miei superiori.
  
25. Il mio approccio preferito è quello del "passo dopo passo".
26. Mi danno più soddisfazione i problemi nei quali posso essere creativo.
  
27. Quando comincio un'attività cerco di portarla a termine.
28. Rivedo spesso i miei programmi di previsione.
  
29. Quando per prendere una decisione ci si dilunga troppo divento impaziente.
30. Cerco di capire i motivi e le cause che stanno dietro le parole dei miei interlocutori.
  
31. Ritengo che il successo dipenda da una buona pianificazione.
32. Chi mi conosce dice che sono una persona intuitiva.
  
33. Quando sono sotto pressione riesco a tenere la situazione sotto controllo.
34. Ritengo sia la collaborazione e non la competizione malsana la chiave dello sviluppo dei rapporti umani.
  
35. Personalmente ritengo che la cosa principale sia l'esperienza diretta.
36. Per scegliere tra diverse alternative faccio uso di procedimenti logici.
  
37. Mi piace fare tante cose contemporaneamente.
38. Mi piace dedicarmi a un lavoro o a un problema alla volta.
  
39. Non riesco a restare indifferente di fronte alle necessità dei miei interlocutori.
40. Riesco razionalmente a controllare le mie emozioni e i miei sentimenti.
  
41. Non amo i dettagli.
42. Per buona parte dei miei incontri sono assorbito dall'ascolto.
  
43. Prima di fare qualcosa analizzo sempre bene la situazione.
44. Mi vado a cercare i lavori più difficili.

45. Le nuove attività si imparano facendo.
46. Mi procuro sempre tutti i dati e le informazioni che posso.
47. Mi ritengo una persona decisa.
48. Penso costantemente se sono nel giusto, se vi sono delle strade migliori, se non è il caso di consultare qualcuno.
49. Spesso mi capita di non portare a termine le attività iniziate.
50. Sono contento quando raggiungo dei risultati.
51. Sono i fatti che contano non le chiacchiere.
52. Desidero imparare a capire meglio le altre persone.
53. Abituamente prendo le mie decisioni senza pensarci troppo.
54. Sono molto cauto quando devo prendere delle decisioni molto importanti.
55. Mi esprimo apertamente.
56. Quando si dà spazio alle emozioni nascono sempre dei problemi.
57. Sono una persona che ama variare, cambiare, provare.
58. Sul lavoro come nella vita ritengo basilare l'approccio scientifico.
59. È fondamentale per me intrattenere buoni rapporti con molte persone.
60. Mi ritengo una persona impulsiva.
61. Le persone tendono sempre più a volersi conformare, ad appiattirsi.
62. Mi capita spesso di intuire le conclusioni di un discorso.
63. Quando svolgo un lavoro che va per le lunghe divento impaziente, nervoso e irritabile.
64. Spesso si comunica con altri per il piacere di parlare e stare insieme.
65. Mi piace creare, illustrare e discutere nuovi progetti.
66. Mi piace fare quelle cose dove so di eccellere.
67. Mi piace portare a termine le cose che vengono iniziate.
68. Mi piace "saltare" da un lavoro all'altro.
69. Spesso le interruzioni sono interessanti e utili.
70. Apprezzo molto il modo di esprimersi diretto e breve.
71. Mi dà fastidio sprecare tempo.
72. Comunicando con le altre persone c'è sempre da imparare.
73. So di essere un po' pignolo nei dettagli, ma lo ritengo molto utile per evitare equivoci.
74. Mi sento attratto solo dalle persone che possono darmi qualcosa di nuovo.
75. A me piacciono le persone che hanno l'abitudine di parlare poco e fare molto.
76. Sono contento solo quando trovo qualcuno o qualcosa che mi stimola sul piano intellettuale.

77. Sono una persona a cui interessa capire e far capire come devono essere svolti i lavori e le attività che mi vedono coinvolto.
78. Quando lavoro o parlo con gli altri cerco sempre di determinare situazioni un po' fuori dagli schemi.
79. Preferisco basarmi sulle mie capacità quando ho già avuto dei riscontri favorevoli.
80. Verifico con gli altri le mie intuizioni o nuove idee.

## VALUTAZIONE DEL TEST

**STILE I** 8-17-19-23-27-29-35-44-45-47-50-51-53-60-63-66-67-70-71-75  
**Numero di risposte coincidenti con lo stile I** .....

**STILE II** 2-4-10-11-15-21-25-31-33-36-38-40-43-46-54-56-58-73-77-79  
**Numero di risposte coincidenti con lo stile II** .....

**STILE III** 1-3-5-12-13-18-26-28-32-37-41-48-49-57-61-65-68-74-76-78  
**Numero di risposte coincidenti con lo stile III** .....

**STILE IV** 6-7-9-14-16-20-22-24-30-34-39-42-52-55-59-62-64-69-72-80  
**Numero di risposte coincidenti con lo stile IV** .....



## I 4 STILI

### 1 – IL REALIZZATORE TERRA

#### **una persona portata all'azione**

E' una persona efficiente. Abile nel realizzare i compiti assegnati. Ritiene importante fare e raggiungere dei risultati concreti. Desidera conoscere nel dettaglio gli obiettivi da realizzare. I rapporti con i collaboratori si limitano spesso a indicare i compiti da svolgere. E' un soggetto di poche parole e non ama discutere. Il tempo dedicato alla comunicazione viene spesso percepito come tempo perso in quanto tempo sottratto all'azione. Una delle sue espressioni più frequenti è "... non perdiamo tempo in chiacchiere". Per le persone che hanno questo stile dominante la comunicazione si riduce spesso a un puro scambio di informazioni. Così facendo perdono, però, delle opportunità di approfondire e rafforzare rapporti e relazioni sociali.

### 2 – L'ORGANIZZATORE FUOCO

#### **una persona metodica**

E' una persona che ama seguire percorsi logici e occuparsi di strategie. Preferisce organizzare affidando gli aspetti operativi ad altri. Per lei è importante il come si devono fare le cose. Vede nella comunicazione un mezzo per conoscere, per capire, per ragionare. In queste persone prevale l'aspetto razionale, credono nella logica e nel potere della ragione. Amano discutere di fatti concreti e dell'organizzazione in vista di determinati obiettivi. Non amano i discorsi astratti e spesso non colgono l'importanza di fare "quattro chiacchiere" per mantenere o migliorare i rapporti sociali. Sono persone aperte alla comunicazione, ma ne apprezzano solo gli aspetti informativi, logici e consequenziali. Le loro espressioni tipiche sono "ragioniamo" oppure "mi spieghi bene...". A differenza dello stile precedente non fuggono dal conflitto ma lo affrontano razionalmente. Il loro limite è quello di valorizzare solo un aspetto del processo di comunicazione. Le relazioni che riescono a instaurare rischiano di diventare piuttosto fredde.



### **3 – IL CREATIVO ARIA**

#### **una persona ingegnosa**

E' una persona portata all'astrazione che ama occuparsi di cose innovative. Si domanda il perché delle cose utilizzando la comunicazione come modo per rispondere ai propri interrogativi. Non ama le situazioni abitudinarie né i discorsi troppo banali. Preferisce cimentarsi sui principi e sulle grandi idee, sui progetti anche arditi. Sue espressioni tipiche sono "... se ipotizziamo..." oppure "qual è la ragione...". Queste persone amano aprirsi nei confronti di un eventuale rapporto comunicativo e non sono spaventate da eventuali conflitti con i loro interlocutori. Amano il dialogo, il confronto teorico delle idee. Con le persone con cui sono in sintonia riescono a stabilire buoni rapporti. Esaltano solo una parte del processo comunicativo ignorando tutti quegli aspetti che a loro dire sono banali. Non sempre, per questo motivo, riescono a realizzare quanto viene elaborato in teoria. Dovrebbero "scendere dalle nuvole" e tornare con i piedi per terra.

### **4 – IL COLLABORATORE ACQUA**

#### **una persona capace di buoni rapporti umani**

E' una persona che ama collaborare e comunicare con gli altri. E' animata da innata curiosità che la spinge a cercare di sapere qual è la storia delle persone che incontra. Considera la comunicazione un mezzo fondamentale per entrare in rapporto con i suoi interlocutori, così facendo soddisfa anche la sua curiosità. Riesce naturalmente a capire le motivazioni degli altri. Sa ascoltare con attenzione perché è convinta che in ogni interlocutore vi sia un aspetto interessante. Le sue espressioni tipiche sono "... parliamone..." oppure "... tu che cose ne pensi?". Considera l'apertura al dialogo un fattore positivo, non teme eventuali zone di vulnerabilità ma, anzi, ne approfitta per istaurare rapporti di reciproca fiducia. I conflitti e la dialettica verbale sono per queste persone motivo di interesse. Riescono facilmente a entrare in sintonia con il prossimo favorendo rapporti ricchi dal punto di vista sociale e affettivo. La loro presenza può facilitare il dialogo. Alle volte rischiano di focalizzarsi solo sull'interesse per le persone perdendo di vista i contenuti della comunicazione stessa.



Il test è liberamente tratto da: I SEGRETI DELLA COMUNICAZIONE  
Autori: Adolfo Maria COMARI e Emilio BONICELLI  
Edizioni: Il Sole 24 ore libri collana TASK marzo 1995 – Dilanio

Questa è la domanda che di solito ci si pone a fine test:

### **QUAL'E' LO STILE MIGLIORE?**

È frequente che le persone rispondano: "beh, lo stile migliore è quello nel quale ho realizzato il massimo punteggio!!!"

In realtà la risposta corretta è:

### **NON C'E'**

**Non c'è uno stile migliore in assoluto.**

La comunicazione umana è definita "magmatica" perché non possiamo racchiuderla in modo inequivocabile in uno stile piuttosto che in un altro o credere che le persone, con le quali veniamo in contatto, presentino sempre lo stesso comportamento.

### **... UNO STILE MIGLIORE**

Infatti è frequente cambiare il proprio modo di comunicare durante la giornata, essendo la conseguenza di diversi stati umorali delle persone. Cambiando le emozioni che proviamo cambiano i comportamenti che agiamo.

**Il rischio maggiore lo corrono le persone che credono sia impossibile cambiare.**

Una domanda: se lo stato emozionale negativo ti assale alle otto della mattina, come vivi il resto della giornata?

Quindi il migliore stile di comunicazione possibile è la:

**FLESSIBILITA'** TERMINE CON IL QUALE SI INTENDE LA CAPACITA' DELLA NOSTRA MENTE DI ADATTARSI IN TEMPO REALE AI CAMBIAMENTI DI CONTESTO RISPETTO ALLA REALTA' CHE CI CIRCONDA.

La "flessibilità relazionale" è alla base di un approccio comunicativo rivolto all'efficacia.

**Sarà di fondamentale importanza che i due emisferi siano assolutamente in "sintonia" tra loro.**

E' capitato anche a te, al termine di una comunicazione personale o professionale, di pronunciare questa frase?

"Non so cosa sia, ma c'è qualcosa che non mi convince".

### **SINTONIA**

### **DISTONIA**

Se ti è capitato, è probabile che le informazioni che stavano arrivando ai tuoi due emisferi fossero DISTONICHE, ovvero non c'era sintonia tra **le parole** che stavi ascoltando e **il modo** in cui il tuo interlocutore le pronunciava.

Insomma l'interlocutore si presentava in modo INCOERENTE.



## GLI STILI TERRA E FUOCO

Sono due stili che possiamo definire di “**tipo relazionale**” perché vengono gestiti preferenzialmente dall'emisfero sinistro del cervello.

Questo emisfero si occupa di ciò che noi definiamo analisi, numeri, linearità, logica, consequenzialità.

Nel mondo della comunicazione umana si occupa di gestire **LA COMUNICAZIONE VERBALE**, ovvero registra **TUTTE LE PAROLE** di tutte le lingue che conosciamo e i significati che abbiamo dato loro.

## GLI STILI ARIA E ACQUA

Sono due stili che possiamo definire di “**tipo emotivo**” perché vengono gestiti preferenzialmente dall'emisfero destro del cervello.

Questo emisfero si occupa di ciò che noi definiamo espressione corporea, musica, colore, dimensione spaziale, fantasia, immaginazione.

Nel mondo della comunicazione umana si occupa di gestire **LA COMUNICAZIONE NON VERBALE**, ovvero registra il **TONO**, il **VOLUME**, le **PAUSE**, i **GESTI**, la **POSTURA** e la **MIMICA**.



La tua credibilità, la tua leadership, il tuo potere di persuasione, dipendono da come metti in pratica il significato della parola **COERENZA**.

L'espressione del tuo volto, i tuoi gesti, la posizione del tuo corpo nello spazio, il tono, il volume, le pause e la velocità dell'eloquio sono “ingredienti” che DEVONO ESSERE assolutamente in coerenza tra loro.

**Quindi la tua capacità di rendere coerente il che cosa dici con il come lo dici renderà “sintoniche” le tue comunicazioni.**

Questo ti aiuterà a realizzare meglio i tuoi obiettivi.

La distonia tra la comunicazione verbale e quella non verbale potrebbe farti perdere di CREDIBILITA'!!!

## ACCINGIAMOCI A INSEGNARE

Si sente dire da molti insegnanti e operatori sportivi che una delle caratteristiche importanti nell'allenare o nell'insegnare stia nel:

## BUON SENSO

Un po' come dire saper gestire bene e saper dosare "il bastone e la carota"!

## IL BUON SENSO SERVE MA NON BASTA

Quanti sono gli errori che si sono fatti in virtù di un fantomatico "buon senso"?

E' buona norma allora pensare che, la scienza inizia dove termina il buon senso.

Nell'attività sportiva credo si debbano cominciare a prendere in serio esame le strategie del **COME** insegnamo, oltre al **CHE COSA** insegnamo.

Sottovalutiamo spesso le **difficoltà** e troppo presi da più compiti e decisioni che devono essere rapide, rispondiamo cercando la **quantità** più che la **qualità**, **PIU' IL PERCHE' CHE IL COME**.

## QUANTE VOLTE ABBIAMO PENSATO A COME INSEGNAMO? QUALE MESSAGGIO OFFRIAMO AI NOSTRI RAGAZZI?

PER CONDURRE UN GRUPPO DI RAGAZZI E PROPORRE UNA SERIE DI STRATEGIE DI ALLENAMENTO INDIVIDUALIZZATO DOVREI:

- OSSERVARE L'ANDAMENTO IN GENERALE
- GRATIFICARE I RAGAZZI PER IL LORO IMPEGNO
  - IDENTIFICARE L'ERRORE
- DECIDERE SE SI DEVE O NON SI DEVE INTERVENIRE
  - SE SI DECIDE DI INTERVENIRE POSSO:
    - A) RINFORZARE QUELLO GIA' FATTO
    - B) FAR RIPETERE SENZA EVIDENZIARE L'ERRORE
    - C) DARE UNA SPIEGAZIONE SPECIFICA

"INSOMMA FARE TANTE COSE CONTEMPORANEAMENTE CHE CI RENDO NO SPESSO INCAPACI DI PRENDERE LA DECISIONE PIU' GIUSTA"

## PROPORRE > OSSERVARE > INTERVENIRE

Gli studi sulla comunicazione ci avvertono che secondo la teoria matematica, ci possono essere degli ostacoli (**rumori**) che non permettono il passaggio tra il trasmettitore (**allenatore**), il codice (**linguaggio**) e il ricevente decodificatore (**allievo**).

Questi ostacoli possono dipendere dal linguaggio, dalla simpatia o antipatia, dalla competitività esistente nel gruppo o nella relazione con l'allenatore.

**EMITTENTE > TRASMETTITORE >  
MESSAGGIO >>> RUMORE > RICEVENTE**

**COME  
EMITTENTE >>>>>>>>> RICEVENTE  
COSA**

Gli ostacoli relativi alla comunicazione che si possono incontrare quotidianamente risultano essere quelli del:

1. Linguaggio simbolico numerico
2. Messaggio analogico (ciò che le parole non dicono)
3. Relazioni disturbanti
4. Difese personali (pregiudizio)

## Anche il nostro corpo parla



**UN MESSAGGIO**  
viene percepito per:

**COMUNICAZIONE VERBALE 10%**  
**= contenuti = parole**

**CHE COSA DICO:** questo cosa significa, che le parole non sono importanti? Certo che lo sono! Proprio perché incidono per un 10% vanno scelte delle parole di assoluta qualità. Il linguaggio verbale che si utilizza è molto importante perché comunque coinvolge l'emisfero sinistro del nostro cervello: **ovvero la razionalità.**

## COMUNICAZIONE NON VERBALE 90%

= **forma = modo**

Questa % e' suddivisa in:

- volume e tono della voce
- pause e velocità dell'eloquio **30%**  
(paramessaggi verbali)

- mimica del volto
- posture del corpo
- gestualità delle braccia e delle mani **60%**  
(paramessaggi analogici non verbali)

**COME LO DICO:** ricordi la frase "L'abito non fa il monaco?" Di solito ce l'hanno spiegata in modo parziale, come se la forma con la quale ci presentiamo contasse poco. Siamo d'accordo che "tutto fumo e niente arrosto" non è il nostro obiettivo!

Attenzione però, se il contenuto risulta di qualità (ovvero un **ottimo 10%**) ma il resto della comunicazione (ovvero il **90%**) è di scarso valore, sicuramente il significato contenuto nel messaggio verbale passerà in misura minima o, come spesso accade, in modo distorto.

Fai in modo che **QUELLO CHE DICI** sia assolutamente **COERENTE** con il **COME LO DICI**.

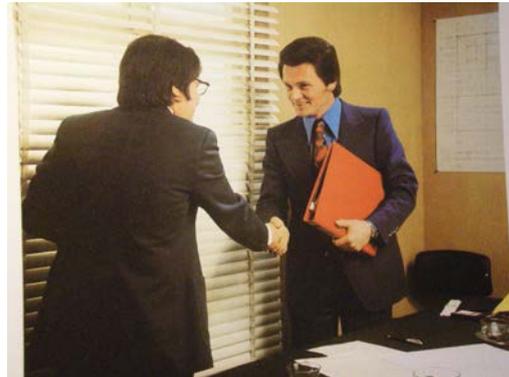
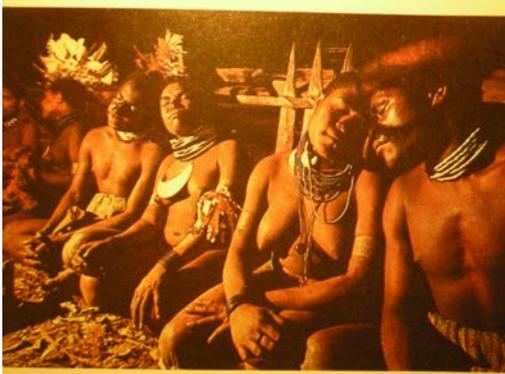
Il tuo impegno deve essere indirizzato verso la realizzazione di un'ottima **SINTONIA** tra la comunicazione verbale e quella non verbale.



**La risposta infantile innata del succhiare il seno materno,  
senza alcun processo di apprendimento**



**Tra le culture umane esistono notevoli differenze superficiali, che tuttavia  
talora oscurano le molte somiglianze di base**



## L'atteggiamento dello sguardo



## Gesti e riti di trionfo



**Il comportamento protettivo** (nello stesso contesto le giocatrici si proteggono il ...?)



## **TIPI DI LEADERSHIP NELLO SPORT**

**CARISMATICA** allenatore come leader indiscusso, paternalistico

**BUROCRATICA** allenatore garante di norme e disciplina

**PARTECIPATIVA** decisioni devolute all'allenatore su delega dei ragazzi

**FUNZIONALE** leader designato di volta in volta per competenza e capacità

**MOTIVAZIONALE** mediazione fra singoli

## **LA DIFFICILE STRADA DELL'ALLENATORE**

Chiunque sia in grado di emettere suoni, esprimersi con gestualità, rappresentare simboli vari, è da considerarsi a tutti gli effetti e nella generalità una fonte di trasmissione.

A prescindere dal suo grado tecnico e culturale chi si accinge a TRASMETTERE dovrà attenersi alle seguenti fasi qualificanti:

- 1.INDIVIDUARE CON PRECISIONE IL O I DESTINATARI CUI VUOLE INDIRIZZARE IL MESSAGGIO
- 2.SCEGLIERE CON DILIGENZA I MEZZI POSSIBILI O PRIVILEGIATI CON I QUALI SI VUOLE COMUNICARE
- 3.ACCERTARSI NEI LIMITI DEL POSSIBILE CHE GLI STRUMENTI DI RICEZIONE DEL DESTINATARIO SIANO ATTIVI E PROPORZIONATI
- 4.COMPILARE CON CURA E ATTENZIONE IL MESSAGGIO SECONDO IL TIPO E LE CARATTERISTICHE CHE GLI SI VUOLE DARE

# ALLENATORE = TRASMETTITORE DI STIMOLI

COME SIAMO QUANDO INSEGNAMO?

## LINGUAGGIO:

1. VERBALE (informazione, comando)
2. CORPOREO (segnali del corpo, atteggiamenti del corpo)

## LINGUAGGIO VERBALE

- Semplice
- Preciso
- Riflesso di orientamento, capibile

## LINGUAGGIO DEL CORPO (POSTURA)

- POSITIVO (massima apertura toracica, capo eretto, colonna eretta)
- DISPONIBILE (spalle avanti, colonna piegata, testa reclinata da un lato)



## TRASMISSIONE DELL'INFORMAZIONE

COSA ACCADE ALLA NOSTRA INFORMAZIONE		
Emittente	QUALITA'/QUANTITA' Messaggio/Stimolo	Elaborazione/ Azione
ALLENATORE	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	A) PENSA
ALLENATORE	IIIIIIII	B) DICE
ALLIEVO	IIII	C) FA

### ESEMPIO:

l'allenatore **PENSA** BIANCO,  
**DICE** SFUMATURA DI GRIGIO,  
l'allievo **FA** GRIGIO

**VERBALIZZAZIONE** > di solito siamo poco precisi

**PRESENTAZIONE E ISTRUZIONE** > 15-20% del tempo di lezione viene utilizzato per spiegare (di più le donne)

**METODO PIU' USATO** > IL MODELLO (50%)

Nota: studi in questo settore dicono che l'allenatore più preparato fa meno cose ma spiega di più.

# Presupposti per l'apprendimento

## CONDIZIONI INTERNE

### A) LIVELLO MOTORIO INIZIALE

(da appurare obiettivamente con la somministrazione di test coordinativi e condizionali)

**INFLUENZATO DALLA RICCHEZZA DI SCHEMI MOTORI ACQUISITI**

### B) MOTIVAZIONE AD APPRENDERE

(cercare la disponibilità del bambino, fondamentale il ruolo dell'insegnante)

**ABITUARSI A ELIMINARE I NO (TEORIA DEL SUCCESSO)**

### C) COMPrensione DEL COMPITO MOTORIO CHE VIENE RICHIESTO ALL'ALLIEVO

(Polivalenza e multilateralità in età giovanile)

### D) ATTIVITA'

(Non esiste un apprendimento motorio senza che il bambino provi in prima persona)

**APPRENDIMENTO MOTORIO: "è UNA EVOLUZIONE E MODIFICAZIONE DEL COMPORTAMENTO MOTORIO, DETERMINATA DALL'ESPERIENZA**

### E) ATTIVITA' VOLITIVE

- ATTENZIONE
- DETERMINAZIONE
- PERSEVERANZA

# Presupposti per l'apprendimento

## CONDIZIONI ESTERNE

### A) AMBIENTE SOCIALE

- Condizioni create dai vari organismi nell'ambito della società, lo Stato, la Pubblica Istruzione, l'attività motoria scolastica
- Condizioni create all'interno del gruppo di appartenenza, compito dell'allenatore

### B) LINGUAGGIO UTILIZZATO PER LA TRASMISSIONE DELL'INFORMAZIONE

### C) INFORMAZIONE DI RITORNO O FEED BACK

- Sul risultato dell'azione
- Sui dettagli o parametri esecutivi

#### DI TIPO:

- Visiva (video, specchio, modello)
- Uditiva (descrizione)
- Sensoriale o cinestetica

#### LE INFORMAZIONI DI RITORNO POSSONO ESSERE:

- Proprie
- Date dall'istruttore
- Rapporti con la motivazione e comprensione

# **FEED BACK**

## **informazione di ritorno**

### **POSITIVO SEMPLICE**

(Ok, va bene)

### **POSITIVO SPECIFICO**

(Va bene, hai messo il piede nella posizione giusta)

### **NEGATIVO SEMPLICE**

(no, hai sbagliato)

### **NEGATIVO SPECIFICO**

(non hai sollevato il braccio)

### **INFORMAZIONI CONCRETE**

(devono essere dei precisi riferimenti che il ragazzo deve avere)

### **INFORMAZIONE:**

**SINCRONA** mentre si esegue il movimento, non intervenire se i gesti sono aciclici

### **IMMEDIATAMENTE SUCCESSIVA**

### **RITARDATA**

# **PROCEDURA DI INTERVENTI DA UTILIZZARE COME CORREZIONE DI ERRORI**

## **COME INTERVENIRE:**

- 1. OSSERVARE E IDENTIFICARE L'ERRORE**
- 2. DECIDERE L'INTERVENTO DI CORREZIONE**
- 3. INTERVENIRE SUL RAGAZZO**

## **COSA OSSERVARE:**

- 1. OSSERVARE IL RAGAZZO**
- 2. OSSERVARE LA RISPOSTA ESECUTIVA**
- 3. VEDERE COME IL RAGAZZO HA UTILIZZATO  
LA REINFORMAZIONE**

## **INTERVENTI DIDATTICI:**

- 1. INDIVIDUALI**
- 2. COLLETTIVI**

### **E' DA EVITARE:**

**PARLARE A TUTTI DEGLI ERRORI INDIVIDUALI**

### **TENERE PRESENTE:**

**OGNI RAGAZZO HA CARATTERISTICHE PREFERENZIALI DIFFERENTI, NON  
UTILIZZARE QUINDI SEMPRE GLI STESSI INTERVENTI DIDATTICI**

# ANALIZZATORI MOTORI

Organi deputati alla prima organizzazione dell'informazione

1. **A. TATTILE** (SULLE PRESSIONI DELLE VARIE PARTI DEL CORPO)
2. **A. ACUSTICO**
3. **A. VISIVO**
4. **A. CINESTETICO** (TENSIONI SUI VARI DISTRETTI MUSCOLARI)
5. **A. STATICO DINAMICO**
6. **A. LABIRINTICO**

## LE INFORMAZIONI TRASMESSE CONSENTONO:

1. **CONTROLLO** dei movimenti
2. **GUIDA** dei movimenti
3. **CORREZIONE** dei movimenti

## SOPRATTUTTO CONFRONTO CONTINUO TRA:

1. **VALORE REALE** (MOVIMENTO ESEGUITO)
2. **VALORE NOMINALE** (MOVIMENTO IMMAGINATO E PROGRAMMATO)

# **STILI DI INSEGNAMENTO E METODI DIDATTICI**

**SUPERAMENTO DELLO SPONTANEISMO E  
DELL'ECESSIVA FIDUCIA NELLA MATURAZIONE  
DELLE CAPACITA' INNATE DEGLI ALLIEVI**

**NON E' POSSIBILE ACCETTARE ALCUNE DIFFUSE  
CONVINZIONI RIGUARDANTI LO SPONTANEO  
PROGREDIRE DELL'EVOLUZIONE DELLA PERSONA  
VERSO SIGNIFICATIVI LIVELLI DI SVILUPPO DI  
CAPACITA' E DI APPRENDIMENTO DI ABILITA'  
FONDATO SULL'OCCASIONALITA' DEGLI STIMOLI E  
SULLA ESTEMPORANEITA' DEGLI INTERVENTI  
METODOLOGICO DIDATTICI**

# **SUGGERIMENTI ED ELEMENTI PER UN CORRETTO E PIU' VARIATO UTILIZZO DEI METODI DIDATTICI NELLE ATTIVITA' MOTORIE**

## **STILI DI INSEGNAMENTO**

### **1. DIRETTIVI**

**Metodo didattico: DEDUTTIVO**

### **2. NON DIRETTIVI**

**Metodo didattico: INDUTTIVO**

**STILI DIRETTIVI:** orientati verso scelte di tipo  
sistematico-addestrativo e imitativo-deduttivo

**STILI NON DIRETTIVI:** orientati verso scelte di  
tipo induttivo-sperimentale e di approccio-  
scoperta

Combinazione e interazione tra stili di insegnamento  
direttivi e non direttivi è l'itinerario da privilegiare  
nell'ambito delle attività motorie sportive conseguente  
interazione e combinazione nella utilizzazione dei  
corrispondenti metodi didattici.

**COMBINAZIONE DI STILI DI INSEGNAMENTO  
E INTERAZIONE TRA METODI DIDATTICI  
METODO DELL'INTERAZIONE  
TRA METODI**

<b>STILI DIRETTIVI &gt;</b>	<b>COMBINAZIONE DI STILI</b>	<b>STILI NON &lt;DIRETTIVI</b>
M. PRESCRITTIVO M. MISTO M. ASSEGNAZIONE DEI COMPITI >	INTERAZIONE TRA METODI >	M. LIBERA ESPLORAZIONE M. SCOPERTA GUIDATA M. RISOLUZIONE DEI PROBLEMI

<b>STILI D'INSEGNAMENTO E METODI DIDATTICI</b>		
<b>STILI</b>	<b>ORIENTAMENTO</b>	<b>METODO DIDATTICO</b>
<b>DIRETTIVO</b>	<b>DEDUTTIVO</b>	Assegnazione dei compiti Misto Prescrittivo
<b>NON DIRETTIVO</b>	<b>INDUTTIVO</b>	Libera esplorazione Scoperta guidata Risoluzione dei problemi

## **SITUAZIONE STIMOLO/ATTIVITA' PROPOSTA**

- 1° METODO: LIBERA ESPLORAZIONE
- 2° METODO: SCOPERTA GUIDATA
- 3° METODO: SOLUZIONE DEI PROBLEMI
- 4° METODO: ASSEGNAZIONE COMPITI
- 5° METODO: MISTO
- 6° METODO: PRESCRITTIVO

## **ABILITA' MOTORIE**

## **L'ALLENATORE**

- 1. E' un tecnico influenzato da esperienza, competenza e abilità acquisite.**
- 2. E' un educatore, influenza l'intera personalità degli atleti, trasmettendo norme, valori e contenuti etici del fatto sportivo.**
- 3. E' un organizzatore, promuove partecipazione e interazione, coordinandole sotto l'aspetto tecnico; ha azione direttiva in quanto valuta, sceglie e decide.**
- 4. E' un leader e le principali funzioni sono:**
  - Centro di coesione**
  - Modello**
  - Responsabilità**
  - Controllo relazioni interpersonali**

## **UN INSEGNANTE EFFICACE E' IN GRADO DI:**

- 1. STABILIRE UN AMBIENTE "CALDO"**
- 2. RIPORRE FIDUCIA E NUTRIRE ELEVATE ASPETTATIVE NEI RAGAZZI**
- 3. ORIENTARE IL COMPORTAMENTO DEI RAGAZZI SUL COMPITO CONCRETO**
- 4. VERIFICARE FREQUENTEMENTE L'ATTIVITA' DEL GRUPPO**
- 5. FORNIRE ISTRUZIONI CHIARE E OBIETTIVI PRECISI**
- 6. FORNIRE FEED BACK RILEVANTI PER IL COMPITO**
- 7. ORIENTARE IL LAVORO PREVALENTEMENTE VERSO IL GRUPPO INTERO O SOTTOGRUPPI AMPI**
- 8. STABILIRE REGOLE DI COMPORTAMENTO MOTIVATE E FLESSIBILI**
- 9. ORGANIZZARE LA LEZIONE IN BASE ALLE ESIGENZE E STABILIRE UNA CONTINUITA' FRA DIVERSI INCONTRI**

## **L'ISTRUTTORE DELLE CATEGORIE GIOVANILI DOVRA':**

- 1. CAPIRE L'IMPORTANZA DEL PROPRIO LAVORO**
- 2. SVILUPPARE E "NON" SFRUTTARE IL SETTORE GIOVANILE**
- 3. AVERE GRANDE PREPARAZIONE TECNICA**
- 4. ESSERE UN INSEGNANTE, UN TECNICO, UN ALLENATORE**
- 5. PUNTO DI RIFERIMENTO DELLA SOCIETA'**
- 6. ISPIRARE FIDUCIA E NON PERDERLA**
- 7. NON BLEFFARE SUL PIANO TECNICO E UMANO**
- 8. CAPIRE I BISOGNI DEI RAGAZZI**
- 9. CAPIRE I PROBLEMI DEI RAGAZZI**
- 10. NON VALUTARE IL SUO LAVORO PER I CAMPIONATI VINTI O PER IL RAGAZZO ESPLOSO TECNICAMENTE**

## **INDICAZIONI DIDATTICO-PEDAGOGICHE**

- 1. NON FARSI INFLUENZARE DA MODI DI PENSARE NON SCIENTIFICI: L'APPROCCIO POSITIVO E' FORTEMENTE INFLUENZATO DALLE SPERIMENTAZIONI**
- 2. SOPRATTUTTO CON GIOVANI, UTILIZZARE PIU' OSSERVAZIONI E FEED BACK POSITIVI CHE RIMPROVERI E FEED BACK NEGATIVI**
- 3. PUNIZIONI (HANNO EFFETTI NEGATIVI):**
  - SOLLECITANO ASPETTI EMOZIONALI CHE INTERFERISCONO NEGATIVAMENTE CON LA PRESTAZIONE**
  - NON INSEGNANO NUOVI COMPORTAMENTI, MA SOPPRIMONO QUELLI VECCHI**
  - POSSONO CAUSARE COMPORTAMENTI OSTILI E MENO ATTENZIONE**
  - SENSAZIONI NEGATIVE VENGONO ASSOCIATE ALL'ATTIVITA' STESSA****SE SI UTILIZZANO RIMPROVERI:**
  - ESSERE SICURI CHE L'ATLETA POSSIEDE LE ABILITA' NECESSARIE**
  - FAR SEGUIRE IMMEDIATAMENTE IL RIMPROVERO ALLA SITUAZIONE PROBLEMA**
  - SPECIFICARE IL COMPORTAMENTO INDESIDERATO, IL PERCHE' E IL COMPORTAMENTO RICHIESTO**
  - NON PERDERE IL CONTROLLO (EVENTUALMENTE MOTIVARLO)**
- 4. FONDARE LA PROPRIA AUTORITA' SULLA COMPETENZA**

## Conclusioni:

Questo lavoro è frutto di corsi, letture, lezioni con esperti della materia, ma soprattutto nasce dalla forte convinzione dell'importanza della comunicazione e dell'insegnamento quale strumento indispensabile per chi vuole trasmettere le proprie idee, convinzioni, conoscenze, diventando **facilitatori** e **acceleratori** dei processi di apprendimento.

Se alla profonda conoscenza della propria disciplina sportiva (o di altra materia di qualsiasi settore si tratti) l'istruttore/comunicatore sarà in grado di mettere in campo strategie didattiche diversificate, il suo messaggio avrà la possibilità di incanalarsi più facilmente nelle vie preferenziali di ogni suo allievo.

Insegnare e comunicare per un istruttore/allenatore, può essere associato al ruolo di un attore...

Per me:

**"l'insegnante deve conoscere il suo copione (il suo sport nel complesso) molto bene, perchè lo ha studiato per farlo divenire prerogativa della sua professionalità, saperlo trasmettere a tutti e a diversi livelli di competenze è una capacità da allenare, la disponibilità di cambiarsi l'abito (adeguarsi a qualsiasi livello di apprendimento) a seconda dell'interlocutore al quali si vuole comunicare è una dote" .**

La scelta delle esercitazioni risulterà fondamentale in relazione agli obiettivi da raggiungere, ma ancora più importante sarà la scelta degli stili e dei metodi di insegnamento da mettere in campo in relazione alle risposte del gruppo e dei singoli.

Ora insieme al vostro "buon senso" saprete mettere in atto strategie didattiche vincenti!



Paolo Mancella