



Corso di formazione METODICA DEL CAMMINO

Principi di comunicazione e gestione del gruppo

Maria Teresa Castaldi - 19-21 aprile 2021
formazione.imolafaenza@uisp.it

Patto formativo

- Domande/dubbi/richesta di esempi sono fondamentali per imparare.
- Errori... indispensabili per crescere.
- Partecipazione attiva e disponibilità di mettersi in gioco.

e naturalmente...

- confidenzialità e buona educazione;
- rispetto delle opinioni altrui, accettazione delle diversità;
- prestare attenzione a ciò che accade (essere presenti nel “qui e ora”)

Lez I° - 19 aprile 2021

- **Concetto di «Qualità totale» applicata all'Operatore sportivo/Conduuttore gruppi di cammino**
- **Comunicazione (in) verso il gruppo -> come motivare: parole magiche e parole nocive**
- **Compito per casa (spedito per mail insieme alle slide)**



Competenze personali dell'Operatore sportivo sulla metodica del Cammino (Conduttore di gruppi di cammino)

- **Organizzative/gestionali**
progettazione, pianificazione, affidabilità, puntualità ecc
- **Tecniche**
metodologia, sicurezza, primo soccorso (esperienza)
- **Comunicative/relazionali:**
varietà di persone/ nuovi arrivati
Saper trasmettere entusiasmo, motivare e stimolare a camminare



SAPERE
(CONOSCENZE)

SAPER FARE
(CAPACITA')

SAPER ESSERE
(COMPORAMENTI)

**SAPER VIVERE
INSIEME**
(STARE IN GRUPPO)

I quattro pilastri
dell'educazione J. Delors

Formazione continua, umiltà, rispetto

Estratto dal Manuale UISP dell'Operatore Sportivo sulla metodologia del Cammino (pag 6)

Come far leva sulla **motivazione** e mantenerla nel tempo

Il Gruppo di cammino ha bisogno di:

- ▶ Essere sostanzialmente **allegro e divertente** e soprattutto non troppo formale;
- ▶ un livello moderato di esercizio e **bei rapporti di compagnia**;
- ▶ Incoraggiare i partecipanti a **portare un amico**
- ▶ Incoraggiare **l'autostima con azioni reciproche**;
- ▶ Offrire altre attività di carattere sociale (aperitivo, pizza o serate/proiezioni)
- ▶ Disporre di leader, istruttori e volontari capaci di **comprendere le necessità** degli anziani.
- ▶ Incoraggiare i nuovi partecipanti e **sostenere quelli che sono tentati di sospendere**.



sportpertutti

Atletica Leggera

IL MANUALE DELL'
OPERATORE
SPORTIVO sulla
METODOLOGIA DEL
CAMMINO, detto anche
CONDUTTORE DI
GRUPPI di CAMMINO

**ALLA BASE DELLE NOSTRE
RELAZIONI**

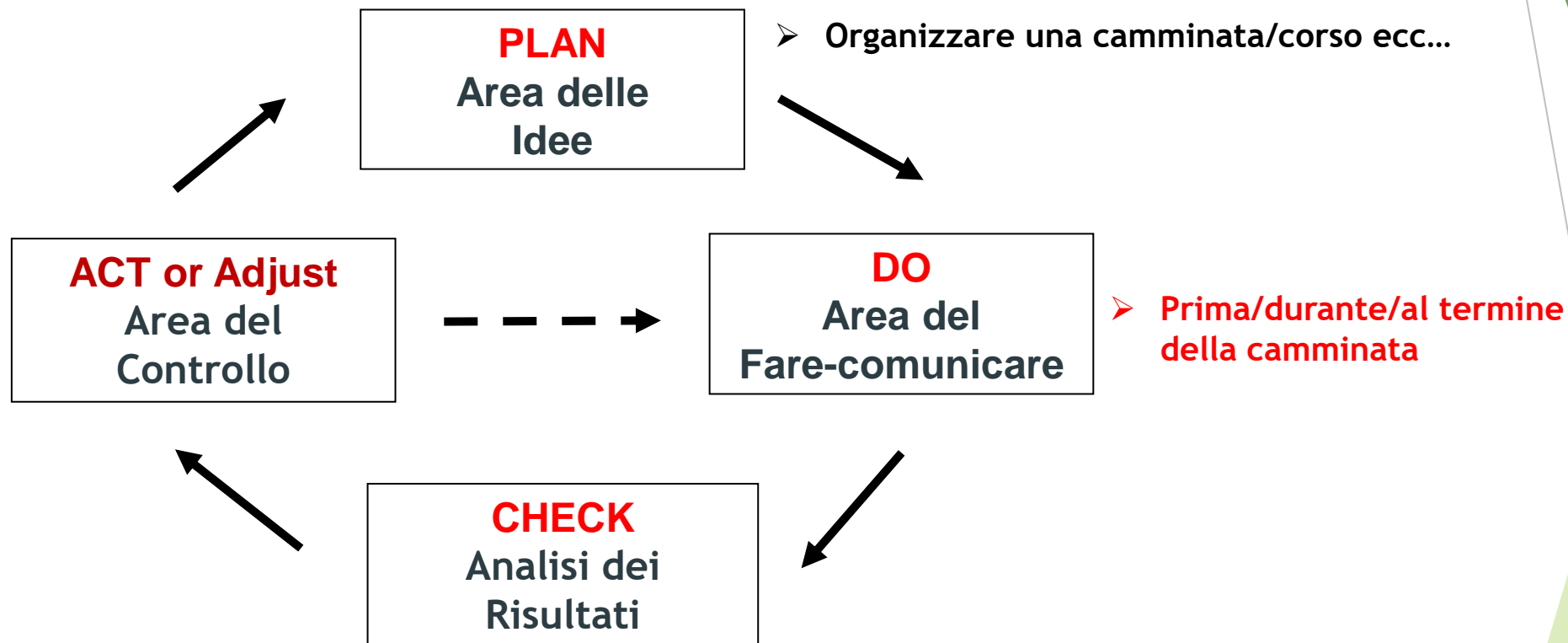
COMUNICAZIONE EFFICACE

**RISULTATI:
FRUTTO DELLO
SCAMBIO CON
ALTRI**

(P.Kottler)



Concetto di «Qualità totale» applicata all'Operatore sportivo o Conduttore di gruppi di cammino



PDCA Cycle o Ciclo di W. Deming
modello per il *miglioramento continuo* nei processi di gestione e qualità
applicato alla crescita personale e professionale

PAROLE MAGICHE e **PAROLE TOSSICHE**
(L'abito *fa* il monaco !)



LE PAROLE HANNO UN PESO!



DESCRIVI UNA USCITA ...

Alcuni suggerimenti:
Giro ad anello
Sentiero CAI 449
Difficoltà
Durata
Pranzo





<https://www.youtube.com/watch?v=X4XB-vnsMgE>

PAROLE MAGICHE

agiscono sulle emozioni piacevoli

SI

(il Si rilassa l'interlocutore, crea sintonia, ascolto, collaborazione)

NUOVO/NOVITA'

(di solito scritta in rosso-> curiosità, desiderio di appartenenza, acquisto)

SORPRESA/ SORPRENDENTE

MAGICO

REGALO

SCOPERTA

PASSIONE

(la parola passione favorisce la produzione di sostanze chimiche positive e fa pensare a specialisti del settore)

FACILE

(le persone adorano le cose facili. usatela spesso, in conteso diverso dal grado di difficoltà escursionistica)

FANTASTICO STREPITOSO AFFASCINANTE

SPECIALE



(ALCUNE) PAROLE DA EVITARE

NO

(il No blocca, paralizza, ha una connotazione negative, esclude alternative)

NON

(il cervello ignora le negazioni soprattutto se sono all'inizio della frase)

NIENTE

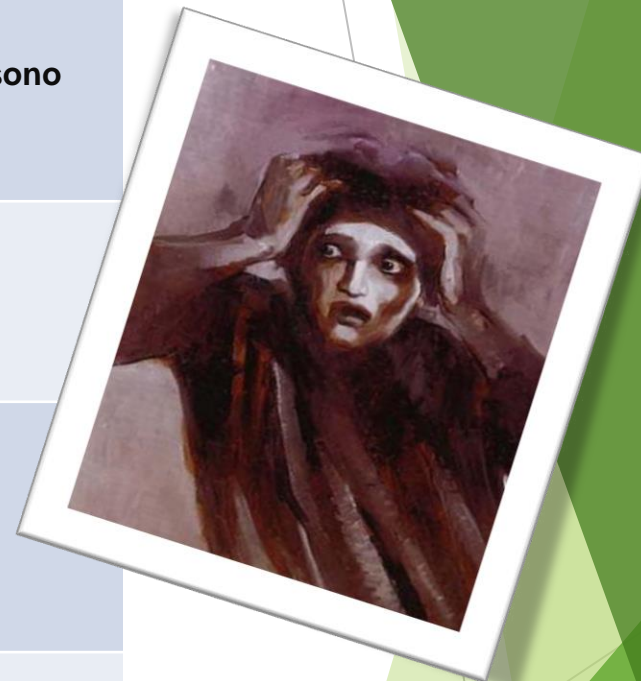
SCUSA

DISTURBO

RUBARE

PROVARE

BISOGNA



Trasformate le frasi ☹ in modo da renderle più efficaci 😊



🗨️ **Puoi fare una escursione domenica 15?**

☹ **No mi spiace non posso**

😊

🗨️ **Hai qualche volantino in più della prossima escursione?**

☹ **No, mi spiace sono finiti**

😊

NON

il cervello ignora le **negazioni**.

EVITARE LE NEGAZIONI

perché producono effetto
contrario a quello desiderato.



Cosa fare per evitare una paralisi decisionale?



<https://www.youtube.com/watch?v=zmVH7bxxAll>

PAROLE DA EVITARE (trasformare le frasi ☹ in modo da renderle più efficaci 😊)

anche se dette in buona fede, spesso producono un effetto contrario nel tuo interlocutore e possono diminuire la credibilità della tua persona.

NO	<p>Il NO blocca, paralizza, ha una connotazione negativa, esclude alternative. <i>No niente, era solo per... No, sai, volevo dirti... No, perché come ti ho detto... No no hai perfettamente ragione. No no facciamo come dici tu!!!!</i></p> <p>🗨️ <i>Puoi fare una escursione domenica 15?</i> ☹ No mi spiace non posso 😊</p> <p>🗨️ <i>mi dai qualche volantino della prox escursione?</i> ☹ No, mi spiace sono finiti 😊</p> <p>🗨️ <i>Possiamo fermarci a quel rifugio ...?</i> ☹ No perché siamo in ritardo per prendere il bus navetta 😊</p> <p>🗨️ <i>Non sono convinto, forse è meglio scegliere un altro sentiero per rientrare...</i> ☹ No, fidati, facciamo come dico io. 😊</p> <p>🗨️ <i>C'è con me la mia amica, non è tesserata UISP si può unire all'escursione?</i> ☹ No mi spiace, non posso prenderla non sarebbe assicurata. 😊</p>
NON	<p>Il cervello ignora le negazioni soprattutto se sono all'inizio della frase. Il cervello vuole i comandi</p> <p>🗨️ <i>Non sono molto convinto...</i> ☹ Non si preoccupi 😊 Stia tranquillo</p> <p>🗨️ <i>Soffro di vertigini</i> ☹ Non guardare in basso 😊</p> <p>🗨️ <i>E' ghiacciato, scivoloso...</i> ☹ stai attento a non cadere 😊</p>

Compito per il 23/04/21

- Esercizi foglio 2 «parole da evitare» trasformare le 10 frasi ☹ in maniera più efficace 😊
- Leggere da pag 6 a pag 9 del Manuale dell'Operatore Sportivo sulla Metodologia del Cammino (*tempo di lettura 6 min*)

<http://www.uisp.it/atletica2/pagina/attiv-non-agonistica>

Clicca su «Conduttore Uisp»