

LA PREPARAZIONE MENTALE NELLO SPORT

Negli ultimi anni ci si è resi conto di quanto l'aspetto mentale nello sport sia fondamentale per l'atleta che vuole sviluppare il proprio potenziale e incrementare le proprie prestazioni.

Per questo motivo il focus della preparazione sportiva si è ampliato affiancando alla preparazione fisica, tecnica e tattica, quella mentale. Sempre più atleti e squadre si avvalgono della collaborazione di professionisti che operano nell'ambito del Coaching, disciplina attraverso la quale si aiutano le persone a portare al massimo livello le proprie capacità di performance e ad aggirare limiti e barriere affinché possano esprimere al meglio il proprio potenziale.

Allenare la mente al pari del corpo. Questo è il segreto per ottenere alte prestazioni in ambito sportivo, come confermato anche da una ricerca presentata dalla British Psychology Society nel 2003 (tra le più autorevoli organizzazioni al mondo nel campo delle potenzialità umane) allenare motivazione, concentrazione, autostima, gestione delle emozioni, può contribuire a migliorare le prestazioni sportive fino al 57%, ma oggi alla luce di nuove ricerche si è stabilito che l'incremento possa raggiungere anche il 70%.

Attraverso la preparazione mentale e l'utilizzo delle tecniche ad esso collegate, l'atleta può, inoltre, accrescere la conoscenza di sé stesso, dare espressione alle proprie capacità, migliorare il proprio livello di autostima, scoprire come corpo e mente possano interagire permettendo la realizzazione delle sue potenzialità.

L'**obiettivo** del Workshop è quello di fornire ai partecipanti informazioni e strumenti utili su come migliorare il proprio atteggiamento mentale e di conseguenza incrementare le proprie performance, lavorando su elementi quali: la gestione delle emozioni, il dialogo interiore, le convinzioni, la pianificazione degli obiettivi, la concentrazione, etc.

ARGOMENTI PRINCIPALI DEL WORKSHOP:

- La gestione dello stato e delle emozioni
- L'autoefficacia
- Convinzioni potenzianti e limitanti
- L'importanza delle motivazioni
- La definizione degli obiettivi (Goal Setting)
- La concentrazione
- Il dialogo interiore (Self Talk)
- La visualizzazione (Imagery)

A CHI E' RIVOLTO:

Il corso è rivolto ad atleti, allenatori, preparatori atletici, dirigenti di qualsiasi disciplina sportiva, sia a livello professionale che amatoriale, e a chiunque voglia conoscere e imparare l'applicazione delle moderne metodologie di allenamento mentale.

ALLENATORI VINCENTI

Quello dell'allenatore è sicuramente un ruolo molto importante nel processo formativo e nelle dinamiche che interessano l'atleta e il suo ambiente.

In tutti gli sport l'allenatore è una figura fondamentale, non solo per quanto riguarda la preparazione fisica, tecnica e tattica dell'atleta, ma anche per quanto concerne il supporto mentale ed emotivo di cui l'atleta ha bisogno.

Il compito principale del coach, a qualsiasi livello, è quello di valorizzare l'atleta aiutandolo a tirare fuori il proprio potenziale tecnico, atletico ed umano, ottimizzare la proprie prestazione per ottenere i migliori risultati. Per questo motivo un coach deve essere preparato non solo sotto il profilo tecnico ma anche e soprattutto nel campo delle relazioni interpersonali, della motivazione e della partecipazione emotiva.

All'interno del rapporto interpersonale, è la qualità dell'approccio con l'atleta l'elemento più significativo nel determinare l'efficacia e la riuscita del lavoro proposto. In qualsiasi ambito ciò che rende una relazione solida ed efficace è il rapporto di fiducia che si viene a creare tra le parti e per far sì che ciò avvenga è necessario che l'allenatore sviluppi e applichi una serie di abilità umane e comunicative che facilitino e agevolino tale processo.

OBIETTIVI DEL CORSO:

- Offrire una visione d'insieme di quelle che sono le dinamiche e i fattori che costituiscono la relazione tra allenatore e atleta
- Lavorare sull'acquisizione di strumenti che aiutino a migliorare tale relazione
- Migliorare la comunicazione e l'atteggiamento mentale

A CHI SI RIVOLGE:

Allenatori, personal trainer, preparatori atletici, istruttori, insegnanti, che vogliamo acquisire nozioni e strumenti per migliorare il proprio approccio e il proprio modo di lavorare e relazionarsi con gli atleti

ALCUNI ARGOMENTI DEL CORSO:

- Il ruolo dell'allenatore
- L'allenatore come educatore
- La gestione di giovani atleti
- Creare la relazione
- L'approccio centrato sull'atleta
- La triade rogersiana
- Relazionarsi e comunicare con i genitori
- Elementi di comunicazione efficace
- La cultura del gruppo
- Stili di Leadership

VIVI E COMUNICA AL MEGLIO CON LA PNL

Le esperienze di tutti i giorni ci insegnano che, fondamentalmente, gran parte dei disagi personali e professionali e dei conflitti sono dovuti a difficoltà comunicative e relazionali. Ma perché capire gli altri, farsi capire, relazionarsi e comunicare in maniera efficace risulta così complicato? Per il semplice motivo che al mondo ci sono circa 7 miliardi e mezzo di persone, tutte uniche e irripetibili. Ogni persona ha il suo carattere, la sua personalità, le sue esperienze, i propri valori e le proprie convinzioni, in poche parole ognuna ha la propria visione, la propria "mappa del mondo".

Il corso "Vivi e Comunica al meglio con la PNL" permette di comprendere e di lavorare sugli schemi di pensiero e quelli comportamentali, in modo da riuscire a relazionarsi meglio con le altre persone e instaurare rapporti di fiducia. Consente inoltre di scoprire le abilità mentali e quelle comportamentali che permettono di migliorare, in efficacia, comunicazione e capacità decisionale.

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a:

a **chiunque** voglia migliorare la propria capacità di relazionarsi e di comunicare con gli altri in ambito personale, per esempio con amici, parenti, coniuge, figli e genitori.

Chiunque sia **curioso** di conoscere le basi della PNL e i meccanismi che stanno dietro il proprio modo di pensare, relazionarsi e comunicare.

A chiunque voglia migliorare la propria capacità di relazionarsi e di comunicare in **ambito lavorativo**, per esempio con i clienti, i propri dipendenti, i colleghi, nella vendita.

Agli **insegnanti** che desiderano migliorare il proprio approccio e il proprio modo di comunicare con gli alunni.

Ai **medici** e operatori sanitari che desiderano migliorare il proprio approccio e il proprio modo di comunicare con i pazienti.

A **allenatori**, personal trainer e istruttori che desiderano migliorare il proprio approccio e il proprio modo di comunicare con gli atleti.

LA PNL

PNL è un acronimo che sta per Programmazione Neuro Linguistica.

Si tratta di una metodologia di sviluppo personale volto a facilitare il cambiamento, tramite un insieme di tecniche e strumenti relativi alla comunicazione, alla percezione e all'esperienza soggettiva.

Ogni individuo possiede una mappa soggettiva del mondo, ha cioè un suo modo di vedere le cose e reagire agli eventi, costruito sulla base dell'esperienza. La PNL è lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva, il modo che ogni individuo ha di percepire se stesso e il mondo

La PNL fu fondata e sviluppata da Richard Bandler (matematico) e John Grinder (linguista), sotto la supervisione dell'antropologo Gregory Bateson, all'Università della California a Santa Cruz, tra gli anni '60 e '70. Bandler e Grinder scelsero come modelli ispiratori della PNL tre terapeuti che, per via delle loro eccezionali capacità comunicative, ottenevano ottimi risultati con i loro pazienti: il terapeuta di scuola Gestalt, Fritz Perls, la terapeuta della famiglia, Virginia Satir e il presidente fondatore della Società Americana della Ipnosi clinica, Milton H. Erickson. I due studiosi analizzarono gli schemi di comportamento dei tre e svilupparono specifiche tecniche per la comunicazione e la costruzione della relazione.

OBIETTIVI DEL CORSO

- Offrire una panoramica di quelli che sono i concetti e le teorie di base della PNL
- Far comprendere come ognuno di noi costruisca la propria “mappa del mondo”
- Lavorare sugli strumenti e le abilità che consentono di migliorare il proprio modo di entrare in relazione con gli altri e comunicare.

ARGOMENTI PRINCIPALI

- I fondamenti della PNL
- “La mappa non è il territorio”: come creiamo le nostre rappresentazioni interne
- Comunicare in modo efficace con sé stessi: il dialogo interno
- Elementi di un processo comunicativo efficace
- I sistemi rappresentazionali
- Segnali oculari d’accesso
- Convinzioni e Valori
- L’Ascolto Empatico
- Creare “rapport”
- Il Potere delle parole
- Come “distorciamo” la realtà
- Il Meta Modello
- Comprendere i Meta-programmi
- Obiettivi ben formati