

# **Anche Io Posso Allenare.com**

**Formazione tecnica online con la creazione di audio e video  
corsi multimediali**

**Presenta:**

**Marco Valerio Ricci**

## **“Comunicare per Vincere”**

**Introduzione all'arte  
della comunicazione Efficace e Persuasiva**

[www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com) è la risorsa principale per un allenatore per approfondire gli aspetti tecnici, tattici, fisici e mentali legati al gioco del calcio, basati sulla creazione di audio e video corsi multimediali

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)

Questo materiale è interamente di proprietà di [www.accademiadeicoach.com](http://www.accademiadeicoach.com) e di [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com).

E' vietata ogni riproduzione totale o parziale del contenuto su qualunque supporto non espressamente approvati dai rispettivi proprietari.

© [www.accademiadeicoach.com](http://www.accademiadeicoach.com) e [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com), 2009 e successivi

“Comunicare per Vincere” Introduzione all’arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)



**S**ono Marco Valerio Ricci, Master Trainer in programmazione neuro linguistica, Coach di squadre di successo e di campioni sportivi, nonché di allenatori e presidente dell'accademia dei coach.

Sono molto felice di poterti dare il benvenuto a questo corso in cui lavoreremo sulla comunicazione per gli allenatori.

Questo corso è il frutto di circa di un decennio di esperienza nell'ambito della crescita personale dello studio della comunicazione efficace e dell'allenare, persone squadre, individui nell'ambito sportivo che nell'ambito aziendale che nell'ambito personale ad ottenere il meglio da loro stessi, ad ottenere di più dalla vita, a ottenere i loro obiettivi.

Ora nel fare questo, mi sono specializzato in molte discipline diverse: una in particolare è quella fondamentale su cui sono diventato e sono stato nominato Master Trainer, niente po..po di meno dal dottor **Richard Bandler**, il cocreatore della programmazione neuro linguistica.

Essere un Master Trainer vuol dire avere sviluppato delle competenze, delle capacità, delle abilità..non solo comunicative, non solo di insegnamento, **ma soprattutto nel far ottenere risultati concreti alle persone con cui lavoro.**

In questo audio corso noi andremo a studiare, specificatamente come ottenere il massimo nella comunicazione, per una squadra per un

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

team. Quindi se stai ascoltando questo audio corso, presuppongo che tu possa essere un allenatore, possa essere qualcuno che possa essere dello staff o della dirigenza di una squadra sportiva, o comunque qualcuno interessato a ottimizzare le proprie abilità per riuscire a far ottenere risultati migliori alle persone con cui sta comunicando.

Ti devo dire subito, la comunicazione che è estremamente importante, ma che nella nostra cultura è veramente molto, molto sottovalutata.

Quanti corsi di comunicazione hai frequentato nella tua vita, ma soprattutto ti hanno mai insegnato in forma efficace a scuola? Il luogo in cui più di tutti avresti avuto l'opportunità di imparare, il luogo in cui più di tutti hai avuto l'esempio di qualcuno che comunicava in pubblico.

La tua maestra dell'elementari, hai mai provato che fosse un'eccellente comunicatrice in pubblico? Public Speaker!

O, non so.. la professoressa di lettere, magari alle medie piuttosto che alle superiori..era forse una motivatrice? Riusciva a trasmettere i concetti in maniera efficace? ...

...Magari si!

Io personalmente ho avuto la fortuna, nell'arco della mia intera carriera scolastica di avere ben due insegnanti veramente efficaci nella comunicazione in pubblico...peccato che ne abbia avuto circa 30 di insegnanti nell'arco di tutta la mia carriera scolastica.

Per non parlare poi di tutti gli insegnanti universitari, che ormai non conto più e... sinceramente...mi dispiace per loro ma:

**NON** sanno comunicare in maniera efficace! Ma non per loro colpa!

Semplicemente perché il nostro sistema scolastico, non tiene in considerazione che la conoscenza se non è portata in maniera efficace a chi deve apprendere: è totalmente inutile.

La stessa cosa, probabilmente ti sarai accorto, che avviene quando devi comunicare al tuo team, alla tua squadra, per motivare o per passare un concetto, oppure per dirimere una situazione, o per avere un confronto. Alcune volte probabilmente le persone ti ascolteranno con attenzione, altre volte avrai la sensazione che forse sono distratte, forse non stai riuscendo a passare il concetto, così come hai

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)

pensato, così come l'ho hai progettato...**NON TI PREOCCUPARE E' NORMALE!**

E non sei l'unico e non sarai l'ultimo. Ma proprio perché... questo è qualche cosa che normalmente è molto trascurato!

Quando hai iniziato a studiare per diventare allenatore, quanti corsi di comunicazione ti hanno fatto? Quanti di psicologia dello sport? Quanti che ti insegnassero "come fare una leva motivazionale su un giocatore, su un'atleta o su un team di persone"?

Per quella che è la mia esperienza , raramente questi sono argomenti che vengono affrontati in maniera efficace, o se vengono affrontati vengono affrontati con un linguaggio specialistico che più che avvicinare..allontana le persone.

Oggi, quello che vogliamo fare è portare il mondo della comunicazione in maniera semplice ed efficace, in maniera tale che tu, al termine di questo corso sappia utilizzare le basi della comunicazione per ottenere e far ottenere al tuo team, alla tua squadra, ai tuoi atleti..quello che è il tuo obiettivo e il loro obiettivo, perché immagino che se sei un allenatore tu avrai degli obiettivi per la tua squadra e per te stesso, ma poi ci sono i tuoi giocatori, i tuoi atleti, il tuo team...che ha degli obiettivi che possono essere di gruppo, ma anche personali e il ruolo di chi allena le persone è quello di aiutarle, di supportarle nel partire da un punto e arrivare ad un altro..possibilmente quando si tratta di una squadra...tutti insieme e in armonia!

Ora, cos'è la comunicazione? Quando si parla di comunicare, tante volte si pensa a parlare, tante volte si pensa a dire le cose, perché questo è quello che ci è stato insegnato.

Noi abbiamo una serie di principi nell'ambito della comunicazione.

Prima di tutto che:

**"Non si può non comunicare!"**

Che noi stiamo in silenzio, che noi spariamo dalla circolazione..anche quella è comunicazione, anche in quel momento sto comunicando.

Secondo aspetto e che:

**"Il significato della nostra comunicazione non sta in che cosa intendiamo dire ma nella risposta che otteniamo!"**

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Quindi se tu intendi motivare i tuoi atleti, le tue persone, i tuoi giocatori e la risposta che ottieni è noia è qualche sbadiglio è demotivazione o non è comunque quello che ti aspetti è inutile pensare che sia loro responsabilità, non perché non abbiamo parte in causa..sicuramente c'è l'hanno, solo che questo non cambia la situazione...non puoi cambiare le persone una alla volta, non puoi creare nuove connessioni all'interno della loro mente o forse si potrebbe anche manipolando in un certo modo, ma non è certo questo il tuo obiettivo.

Allora quello che puoi fare è acquisire quella flessibilità comunicativa che ti permette di ottenere il risultato che vuoi, di ottenere quella motivazione, di ottenere quella risposta che è quella che desideri.

In questo corso noi studieremo esattamente come fare. Come portarti nell'arco di veramente poco tempo a strutturare un piano di comunicazione efficace.

Un piano di comunicazione che porterà te, la tua squadra, i tuoi atleti a ottenere i risultati che veramente desiderate e che spesso si meritano.

Quindi come potrai applicare la comunicazione nella tua vita di allenatore?

Ci saranno varie situazioni. Sicuramente alcune ti saranno già venute in mente, una per tutte è la comunicazione con i giocatori. E' la prima cosa che sicuramente viene in mente nel momento in cui si pensa alla comunicazione per allenatori.... però non è l'unica!

Bisogna dirlo!.... Perché se non sbaglio ogni squadra ha un gruppo dirigenziale, e quindi quante volte ti sei trovato a dover gestire la comunicazione con i dirigenti della squadra..magari con quel dirigente che vorrebbe tanto essere allenatore al posto tuo e magari vuole dire una certa cosa, vuole intromettersi..non so se ti è mai capitato.

Avendo lavorato con tante squadre, sia di alto livello, sia di livello intermedio, sia addirittura con squadre amatoriali ho sempre riscontrato che c'è qualche personaggio che vuole intervenire e dire la sua, perché sicuramente sa che farebbe meglio... dell'allenatore.

Con chi altri puoi usare questo tipo di comunicazione, una comunicazione efficace.

Sicuramente con lo staff. Lo staff che compone l'intera squadra, l'intera organizzazione, dal massaggiatore al preparatore atletico, piuttosto che a chi gestisce lo spogliatoio, a chiunque abbia un rapporto, una relazione con i giocatori, con te e con la squadra.

E poi fondamentale è il lavoro di comunicazione con la stampa. Ti sei mai trovato ad essere intervistato da un giornalista e magari a trovarti che le tue parole venivano mal interpretate, piuttosto che a un certo punto le domande diventassero così insistenti che non riuscissi a trovare le giuste risposte o che il giornalista ti mettesse in bocca delle parole.

E poi in ultimo, ma non meno importante, specialmente se non lavori, non con la prima squadra, ma con i livelli giovanili la comunicazione con i genitori.

Tutti noi sappiamo che ogni genitore vorrebbe per il proprio figlio o la propria figlia il massimo, il top e comunque è sempre dalla sua parte..però è dalla parte del figlio a modo suo. Non sempre nel modo migliore e quindi quante volte ti sei trovato a dover comunicare con un genitore e non riuscire a trovare il modo di far passare il concetto.

Bene, se ti sei trovato in tutte queste situazioni, o ti troverai prossimamente in tutte queste situazioni avrai modo di ringraziare te stesso nel momento in cui hai deciso **di studiare la comunicazione a un livello più avanzato.**

**Che strumenti utilizzeremo?** Vedi la comunicazione negli anni è stata studiata sotto vari punti di vista. Molto spesso si pensa che gli esperti di comunicazione siano gli psicologi, ahimè non sempre questo è vero...anzi, spesso hanno una preparazione più universitaria che altro e per cui usano nella comunicazione una terminologia che non è così efficace, soprattutto non è così immediata nell'utilizzo.

Quello che io voglio al termine di questo corso e che tu utilizzi concretamente gli strumenti fin dal primo momento.

Se l'hai ascoltata adesso ti troverai tra un ora, due ore, tre ore a parlare con i tuoi giocatori o con i dirigenti o con lo staff o a tenere magari una presentazione della stagione in conferenza stampa...devi subito avere in mano quegli strumenti che ti permetteranno di fare la differenza.

Quindi questo è il mio obiettivo!Te lo dico chiaramente e sono sicuro che se seguirai quello che ti dirò... la differenza la noterai tu per primo.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Cos'è che mi fa dire queste cose, che mi fa essere così sicuro di quello che ti sto dicendo.

Vedi, ti dicevo prima io sono un Master Trainer in programmazione neuro linguistica.

La programmazione neuro linguistica è stata considerata negli ultimi decenni :

### **“La scienza del successo”**

Per me questa definizione forse non è così corretta... nel senso che parlare di scienza del successo è qualche cosa che forse è un po' troppo enfatico.

Sicuramente è uno strumento, un modello di comunicazione che ti permette di ottenere i risultati e gli obiettivi che hai in mente.

Il 90% di tutti i corsi di comunicazione oggi presenti sul mercato, sono basati sulla programmazione neuro linguistica...ma che cos'è concretamente?

E' un approccio che nasce nei primi anni 70, nel 1972 precisamente e in questa occasione allora uno studente universitario e un professore associato all'università di Santa Cruz in California si trovarono insieme per studiare insieme ciò che rendeva efficaci i grandi comunicatori, le persone che all'epoca erano considerati maghi della comunicazione, coloro che sapevano cambiare e ottenere dei cambiamenti nelle persone con cui parlavano.

Studiarono dei grandi ipnotismi, studiarono dei terapeuti famosi, studiarono dei terapeuti del corpo famosi, studiarono degli psicologi, studiarono dei **businessman**, studiarono dei **venditori**, studiarono degli **allenatori**, degli **atleti** e crearono questo modello che definirono programmazione neuro linguistica.

L'idea è quella che la nostra mente, quindi neuro, possa rispondere a dei programmi che sono generati dal linguaggio che usiamo.

In pratica nel modo in cui noi comunichiamo, sono inseriti dei programmi a cui noi rispondiamo che lo vogliamo o meno.

Ti faccio un esempio pratico.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)



Nel momento in cui nell'ambito della programmazione neuro linguistica vollero studiare come riuscire a far passare una paura a una persona che ne avesse una, invece di studiare persone che avessero delle fobie, metti per esempio un giocatore che ha subito un infortunio e dal momento dell'infortunio in poi, ogni volta che entra in un contrasto tu lo vedi che è già timoroso, tu lo vedi e sai già che quel contrasto lo perderà.

### **Come farglielo passare?**

Bene, invece di applicare delle infinite teorie psicologiche, chi creò la programmazione neuro linguistica, il dott. Richard Bandler e il professor John Grinder, iniziarono ad intervistare persone che avessero avuto una paura simile, avessero avuto un blocco emotivo simile e in qualche modo lo avessero superato.

Quindi andarono ad analizzare la struttura del pensiero che queste persone avevano utilizzato e crearono un modello.

Creando questo modello provarono poi ad applicarlo con persone che non avevano ancora superato questa situazione e videro che effettivamente queste persone nell'arco di pochissimo tempo riuscivano ad ottenere un cambiamento.

Questa è solo per darti un'idea della potenza degli strumenti comunicativi che ti sto per insegnare.

In realtà non ti insegnerò come trasformare un'esperienza traumatica di un tuo giocatore in qualche cosa di facilmente gestibile, facilmente superabile, perché non è possibile attraverso un corso a distanza. E' necessario un corso dal vivo in cui hai modo di verificare, provare, di sperimentare tutto quello che ti sto insegnando.

Comunque sappi che è possibile, perché il cambiamento umano è molto rapido.

La preparazione al cambiamento è la cosa che richiede tanto tempo, ma quando la preparazione al cambiamento diventa più veloce ed esistono i modi, ti sarai reso conto anche tu che l'effettivo cambiamento avviene da un momento all'altro.

Così in un attimo, come lo schioccare delle dita.

Un momento hai delle difficoltà, in un momento dopo hai deciso:

Adesso basta! Cambiamo! Otteniamo risultati diversi!

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Ora la programmazione neuro linguistica, si concentra in particolar modo su alcuni aspetti legati alla comunicazione.

Abbiamo citato prima alcuni presupposti come il fatto che

**non si possa non comunicare,**

**come il fatto che il significato della nostra comunicazione sia nella risposta che otteniamo...**

ma quando si parla di comunicazione di che cosa stiamo parlando?

Vedi...ho riscontrato che la stragrande maggioranza delle persone ritiene che comunicare voglia dire parlare..mi piace ma non è vero...non è semplicemente parlare.

Altre persone mi dicono allora vuol dire che devo anche ascoltare...si è vero!

Nell'ambito della comunicazione si usa una battuta:

Abbiamo due orecchie e una sola bocca per ascoltare il doppio di quanto parliamo. In realtà che cosa vuol dire questo?

Vuol dire semplicemente che: prima di dire qualche cosa, prima di comunicare, prima di passare un concetto, dobbiamo aver chiaro a chi lo stiamo passando e in che situazione è l'altra persona. Qual è lo stato emotivo, lo stato d'animo, perché il rischio è di fare qualche cosa che sono sicuro non faresti mai.

Ti faccio questo esempio.

Chiameresti mai al cellulare un tuo amico, iniziando a parlare quando lui non ha ancora risposto?

Sono sicuro di no. Sinceramente te lo auguro!Ma sono sicuro di no!

La stessa cosa dobbiamo fare quando comunichiamo con qualcun altro. La prima regola che devi seguire nel momento in cui vuoi comunicare con qualcun altro è che ques'altra persona abbia alzato la cornetta...abbia risposto.

E' inutile dire qualche cosa, quando le persone non ti hanno ancora risposto. Quando le persone non hanno aperto se stesse e le loro orecchie alla comunicazione.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)

## **Ok, questo è fondamentale!**

Questo vuol dire e tu lo puoi ottenere semplicemente ascoltando.

Poi c'è un altro aspetto molto importante, secondo alcune statistiche è stato visto che fatto 100 il significato trasmesso da una comunicazione, le parole contano per una minima percentuale..circa il **7%**.

Il **38%** è dato dai toni, dal ritmo dalla velocità, da tutto quello che è attinente alle parole ma non sono le parole...viene definito paraverbale...non è importante che tu lo sappia.

Sappi semplicemente che c'è qualche cosa che attiene alle parole, che è riferito alle parole, ma non solo le parole che trasmette parte del significato.

E il **55%**, ascoltami bene..55% è il linguaggio non verbale, i gesti, la tua posizione nello spazio, la distanza che tieni nei confronti dell'altra persona o del gruppo di persone..la postura che hai e così via...

Ora, questi dati scioccano la maggior parte delle persone. Molte persone mi dicono:

"No, non è possibile...e allora guarda...cosa faccio non dovrei più dire o fare attenzione alle cose che dico?"

Assolutamente No!!Non sto dicendo questo!

Quello che dici è importantissimo è fondamentale, perché è quello che trasmette il messaggio...**ma**...e questo ma lo sottolineo e lo sottolineerò un'infinità di volte...quello che fa la differenza è tutto il contorno, tutto il contesto.

Immagina semplicemente, se io avessi iniziato questa registrazione in questo modo:

*Nota: Marco Valerio usa adesso un ritmo, un tono basso e pacato di voce*

*"Ciao, sono molto felice di poterti parlare e poterti insegnare a comunicare con efficacia oggi e...sono eccitato da tutte le cose che potrai imparare e che ti trasmetterò"*

Fine.

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

E' totalmente distonico, cioè è totalmente fuori dal mondo.. credo mi auguro...ti avrei suggerito di spegnere il registratore immediatamente...perché?...Perché non ha nessun senso..è totalmente distonico, il tono di voce che sto usando, la mia fisiologia come puoi immaginare, sono totalmente diversi da quelli che sarebbero stati efficaci...non avrebbero avuto impatto, non avrebbero avuto possibilità di arrivare a te.

Ora questo è :

### **Il primo grande segreto dei grandi comunicatori**

E' il primo grande segreto di quelle persone che quando le vedi comunicare, quando le vedi parlare a una folla o a una singola persona, o a una squadra professionista o a chi sa chi altri, riescono ad attirare l'attenzione su di loro, riescono a calamitare l'attenzione... ad essere delle vere calamite, per cui il tempo vola e non ci siamo neanche resi conto che stava passando... ci avevano attratto.

Pensa ai grandi comunicatori, pensa non so mi viene in mente Martin Luther King, mi viene in mente il Presidente Kennedy, piuttosto che recentemente il Presidente Obama, che riescono indipendentemente da ciò che dicono dal contenuto della loro comunicazione a trasmettere qualche cosa alla folla.. indipendentemente che tu sia d'accordo o meno con quello che loro stanno dicendo..

..quindi è fondamentale.

E' fondamentale allenarsi e qui te lo devo veramente dire:

### **è fondamentale allenarsi**

e tu che sei un allenatore ne sai di allenamento. Sai che non basta una singola volta, ci va l'allenamento, ci va il risultato che ottieni e poi ..nuovo allenamento e poi ..la correzione e poi.. nuovo allenamento.

Per questo ti dico che alcuni strumenti li puoi imparare solo in corsi dal vivo. Mentre qui puoi imparare delle strategie che ti faranno ottenere dei risultati, là... ti potrai veramente allenare, così come in una situazione di coaching, di allenamento one to one.

Ora, come ti dicevo è fondamentale che tu ti alleni anche allo specchio a comunicare in maniera sintonica, cioè che sia in sintonia con ciò che dici con il tuo linguaggio non verbale e con il tuo linguaggio paraverbale.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Se ti troverai di fronte allo specchio e dirai:

**nota: Marco Valerio parla con un tono di voce un po' basso e un ritmo lento:**

*"Ragazzi, oggi ho bisogno di persone veramente motivate e veramente cariche quando entreremo in campo quando inizierà la gara"*

Fine

Probabilmente pur usando un tono di voce..che non è male, ti starà mancando qualcosa.

E allora se vorrai motivare qualcuno, probabilmente dovrai innalzare la tua energia, caricarti e non solo essere motivato tu ma usare delle parole che riescano a motivare a aiutare le persone a trovare il loro motivo per agire.

Pensaci al significato della parola **MOTIVAZIONE** :

**motivo per un'azione...**

..dentro di loro..che tu riesca a far provare a ciascuna persona dentro di sé...il motivo per agire...e non lo farai parlando **con una piatta, rimanendo immobile...MA DOVRAI..**

..usare la tua voce, dovrai avere una voce magari più profonda,piuttosto che più alta, piuttosto che abbia delle variazioni del tono.

**Secondo aspetto a cui fare molto attenzione.**

Se tu dici, per esempio:

"Ragazzi, farò un discorso e sarò brrreeeeveeeeeee."

Cosa pensi che arrivi come messaggio?

Sarò brrreeeevveeeeeee.

(Adesso Marco Valerio dice questa frase in maniera molto veloce)

"Sarò molto veloce" ahh, così abbiamo una comunicazione molto differente... "Sarò breve!"..la comunicazione cambia.

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Se io arrivo con una faccia funerea e dico  
(nota: Marco Valerio usa un tono basso e lento):

“Sono molto felice”.. sembro totalmente distonico.

Quindi è fondamentale avere una sintonia tra ciò che sto dicendo e quello che sto facendo e il tono di voce che sto utilizzando.

Ok?

**Comunicazione sintonica.** Fino'ora abbiamo parlato di quanto è importante comunicare con tutto il corpo e fare attenzione alla voce e insieme alle parole, così come sia importante (secondo punto) una sintonia tra quello che diciamo e quello che facciamo.

**Terzo aspetto molto importante** e poi qui mi fermerò per l'aspetto puramente tecnico della comunicazione.

Fai attenzione. Ti è mai capitato di trovarti in campo e di dire ad uno dei tuoi giocatori :

**“NON fare questo!”**

E la volta successiva che si trova in quella situazione il tuo giocatore ha fatto esattamente la stessa cosa....credo proprio di sì...al 99% posso assicurarti che è quello che avviene nel momento in cui noi diciamo a qualcuno di NON fare qualche cosa.

Ed è molto normale...è tipico..ma per un motivo molto semplice, non è una cattiva volontà da parte del giocatore, ma è un processo mentale che avviene nel momento in cui noi ascoltiamo una negazione.

Ogni volta in cui noi ascoltiamo una negazione, per comprendere il significato di ciò che ci viene detto abbiamo necessità di crearci una rappresentazione mentale di quello che viene detto.

Ti faccio un esempio.

Riesci a pensare ad un albero. Immaginalo grande, con un tronco molto grande.

Fallo mentre te lo sto dicendo perché è fondamentale perché tu capisca quello che ti sto trasmettendo in questo momento.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Immagina questo albero, con le foglie verdi, i rami molto distanziati tra di loro e adesso:

**NON IMMAGINARE UNA SCIMMIETTA CON LE MUTANDINE ROSSE CHE TIRA GIU' NOCI DI COCCO...NON IMMAGINARLA!**

.....cosa stai vedendo? Una scimmietta? Ma io ti avevo detto di non immaginarla..ah ha pure le mutandine rosse? Guarda che ti avevo detto di non immaginarla!

Ma che cosa sta succedendo?

Per comprendere il significato di quello che ti sto dicendo **necessariamente** devi visualizzare nella tua mente, devi rappresentarti mentalmente quello che ti sto dicendo.

Ora nulla di male in tutto questo. Il problema nasce nel momento in cui noi abbiamo fatto visualizzare qualche cosa a qualcuno. In quel momento nella mente di questa persona si crea una traccia, una traccia che porta ad un automatismo nel momento in cui la persona si va a ritrovare nella stessa situazione.

E' un automatismo totalmente involontario, non è in nessun modo involontario e una situazione che avendola già vissuta, specialmente magari in maniera vivida, perché magari durante un rimprovero mi è stato detto :

**"NON FARE QUESTA COSA!"**

e lì cosa succedeva che siccome è vivido, la prima cosa che mi verrà nella mente sarà esattamente ciò che mi è stato chiesto di non fare...e a quel punto..ahi noi .... quello che succede è che tendiamo a ripetere inconsciamente l'errore.

Quindi che cosa fare?

**Impara, allenati a dire prima ciò che vuoi che venga fatto e solo dopo nel momento in cui devi spiegare un eventuale errore, sottolineare ciò che non va fatto.**

Quindi piuttosto che dire:

**"Non fare tutto da solo!"**

Dii:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

**“Ricordati che hai dei compagni e che sono qui per darti supporto, NON puoi fare tutto da solo!”**

Cambia ... è diverso!

Perché quella stessa frase, impostata in maniera diversa, ti permette di dare un messaggio che l'altra persona che ti ascolta riuscirà a processare in forma positiva, in forma utile.

Ok?

Questo..sappilo è una delle cose che ti tornerà più utile. Impostare la tua comunicazione in forma positiva .. e non si tratta di pensiero positivo, ma in forma che vada verso una direzione e non che eviti semplicemente l'errore è **FONDAMENTALE**.

Oltre al sapiente utilizzo della negazione, nella comunicazione del **NON**, ci sono altri segreti..solo che è importante che tu faccia molta attenzione, ti focalizzi su alcuni...non tutti insieme...è inutile.

Ancora una volta ribadisco e sottolineo il segreto di come la nostra mente processa la parola NON è così importante, anche perché, non solo tu la puoi utilizzare per usare una comunicazione positiva... ma anche per mettere in mente alle persone qualche cosa del tipo:

*“Non solo sto dicendo che siete dei bravi comunicatori, ma siete anche degli atleti particolarmente dotati”*

In questo modo io ho usato la negazione per far venire in mente qualche cosa a qualcuno... così perché poteva essere utile che voi pensaste di essere bravi comunicatori.

**Ora, quando utilizzare tutto quello che stiamo apprendendo sulla comunicazione?**

Beh, ci sono vari momenti..vari momenti che sarà importante che tu definisca bene.

Io non posso entrare nel merito di ogni singolo momento..richiederebbe talmente tante ore di corso che solamente in una sessione dal vivo potremmo sviluppare e approfondire ciascuno di questi argomenti.

Ma sappi che tu lo puoi utilizzare in una fase di allenamento, quindi una comunicazione efficace durante un allenamento, in fase di colloquio individuale, quando ti trovi a tu per tu con il tal atleta e

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)



comunichi con lui per motivarlo piuttosto che per tante altre ragioni che ti puoi trovare..magari..per fare un'analisi di una situazione o per aiutarlo a superare delle situazioni che in questo momento lo stanno limitando...piuttosto che per una semplice chiacchierata.

Puoi utilizzarlo durante la gara: quante volte ti trovi a urlare o a dire qualche cosa ad un giocatore o all'intero team e sentire che in qualche modo quel messaggio **non è ancora passato**..non sei riuscito a farlo passare..

Se ti è mai capitato, troverai estremamente estremo giovamento da questo corso.

Poi, sicuramente c'è il momento **dell'intervallo**, uno dei momenti più delicati..puoi star vincendo e voler mantenere il brio, l'input, oppure potresti essere in una situazione da modificare, magari stai perdendo o magari i giocatori non stanno esprimendo il meglio delle loro capacità.

Quello è un momento in cui utilizzare la comunicazione efficace.

**Prima di una gara**, prima di una partita, è fondamentale fare entrare in campo, far entrare gli atleti..là dove devono andare con il massimo della concentrazione, la giusta mentalità.

Puoi utilizzare anche la comunicazione efficace in una struttura di più ampio raggio, come potrebbe essere il **pre-campionato**. Puoi impostare la comunicazione, già dall'inizio del ritiro pre-campionato per far i modo che durante l'arco dell'anno, la squadra risponda in maniera efficace.

Quando personalmente lavoro con alcune squadre e affianco gli allenatori nella preparazione, prediligo iniziare il lavoro, non tanto quando la squadra è in difficoltà, con tutto che spesso si riescono a trasformare le situazioni in maniera molto rapida, ma l'ideale è iniziare durante il pre-campionato per impostare un lavoro mentale efficace fin dall'inizio della preparazione, fin dall'inizio... dal primo minuto.

Tu sai quanto è importante la preparazione atletica..un giusto dosaggio della preparazione atletica ti permette di avere la squadra pronta e reattiva nel momento più opportuno e sai anche quanto una preparazione atletica sbagliata, che magari porta gli atleti, i giocatori al top della forma in un periodo troppo presto nell'anno, possa portare ad un calo di energia, un calo di prestazioni più avanti nell'anno.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

La stessa cosa è necessaria nella preparazione mentale e nella comunicazione ad una squadra. Questo è un altro aspetto molto, molto importante e fondamentale.

Quindi l'ideale è se tu puoi partire nella fase di pre-campionato.

Ora andiamo nella fase di impostazione della tua comunicazione.

### **Come impostare un comunicazione efficace? Come far si che la tua comunicazione sia strutturata in maniera efficace?**

#### **Primo punto.**

Devi aver chiaro l'**obiettivo** della tua comunicazione. Ho trovato decine e decine di allenatori che non distinguevano la loro comunicazione tra un obiettivo e l'altro...era sempre uguale.

Una volta facevano una comunicazione di un certo tipo per motivare le persone, poi usavano lo stesso tono, lo stesso approccio per rimproverare, altre volte volevano far riflettere, magari portare a discutere le persone tra loro o a chiarirsi e usavano ancora una volta lo stesso tono.

Come puoi immaginare non può, non è efficace usare sempre lo stesso approccio.

Quindi prima di tutto devi chiarirti, qual è l'obiettivo della tua comunicazione..vuoi motivare?...vuoi far riflettere?...vuoi stimolare il dialogo?...vuoi rinforzare lo spirito di squadra?...vuoi generare o interrompere un trend positivo o negativo?...

...magari la tua squadra ha appena vinto e vuoi creare quella situazione di comunicazione che li porti a vincere la prossima partita e quell'altra ancora, senza abbassare il grado di tensione?

...vuoi generare tensione agonistica nella squadra?...cosa vuoi dalla comunicazione?...qual è l'obiettivo che desideri raggiungere?

E' fondamentale che tu c'è l'abbia chiaro. E' di estrema importanza avere chiaro dove si vuole arrivare.

C'era Seneca che già **duemila** anni fa diceva:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

## **“Non esiste un vento favorevole per la nave che non sa dove andare”**

Che cosa voleva dire?

Che non puoi raggiungere una meta e avere una spinta favorevole per raggiungere quella meta se non sai dove andare. E la stessa cosa vale per la comunicazione.

Se non hai individuato l'obiettivo, chiaro, specifico che vuoi realizzare che vuoi raggiungere mediante la tua comunicazione...

..puoi conoscere le strategie più efficaci al mondo, puoi avere una struttura comunicativa perfetta, ma **non** andrai dove vuoi andare...perché non hai chiaro l'obiettivo! Non sai riprendere la rotta.

Vedi a me piace molto la metafora della nave, tu pensa che per oltre il 70% del suo tempo, una nave è fuori rotta...il punto è che avendo chiaro dove vuole arrivare si possono effettuare **continue correzioni** per ottenere il risultato.

La stessa cosa vale nella comunicazione.

Non andrà tutto liscio...te lo devo dire! Non andrà tutto liscio.

Ci saranno imprevisti, magari ti impapperai, magari subito prima di iniziare il tuo discorso ci sarà qualcuno che farà una battuta, ci sarà la luce che andrà via, ci sarà qualche cosa che si metterà in mezzo ai tuoi piedi, o magari mentre stai parlando e magari un tuo giocatore si sentirà offeso e ferito e avrà una reazione che non ti aspetti..può succedere.

Oppure può succedere che semplicemente la situazione non sia quella che ti aspetti.

Ma se hai chiaro dove tu vuoi arrivare, l'obiettivo che hai, potrai correggere la tua comunicazione, altrimenti il rischio è di subire le circostanze, di subire le situazioni e questo un comunicatore efficace **non lo permetterà mai.**

E se tu vuoi essere un comunicatore efficace e vuoi applicare gli strumenti che ti sto dando devi:

**aver chiaro l'obiettivo che vuoi raggiungere!**

Scusami se lo sottolineo così tante volte ma è fondamentale.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

**Tutto quello che ti ho detto fino ad ora, tutto quello che ti dirò da ora in poi, è totalmente inutile se tu non hai chiaro l'obiettivo che tu vuoi ottenere con la tua comunicazione.**

Quindi chiarezza d'intenti, chiarezza di obiettivi....sono stato chiaro mi sembra, no?

Quindi ti servirà un.....obiettivo...fondamentale.

Dopo di che, in qualsiasi comunicazione dovrai creare **rapporto**.

Il rapporto è qualche cosa di..come dire..un poco definibile..probabilmente lo hai vissuto, probabilmente lo senti..ci sono delle persone con cui ti senti immediatamente a tuo agio, ci sono quelle persone con cui automaticamente, per qualche motivo..ti trovi a stare bene..ti trovi rilassato...ti trovi in sintonia...

Ora, che caratteristiche hanno queste persone? Proviamo a ragionarci insieme.

Immagina...

se tu...decidessi di punto in bianco di andare ad un raduno di appassionati di Harley-Davidson di motociclisti e per qualche strano motivo ci andassi vestito in **giacca e cravatta**, non credo che tu sia il tipo, ma magari per qualche strano motivo vuoi fare un esperimento....

Decidi e ci vai in giacca e cravatta...so già che stai sorridendo perché è una situazione paradossale e assurda.

Mettiamo ancora che queste persone sono particolarmente gentili e la prima volta non ti dicano nulla.

Mettiamo che non contento del primo esperimento tu torni per la seconda volta al raduno di "Harleisti" ancora una volta con giacca e cravatta, magari questa volta hai fatto lo sportivo...ti sei tolto la cravatta.

Come pensi che ti accolgano?

*Pensi che tu sia in rapport con loro?*

Assolutamente no!!

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Ti faccio un altro esempio.

Immagina di parlare ad un bambino, ad un bambino di 5-6 anni. Gli vuoi spiegare qualche cosa, come glielo spiegherai per fargli apprezzare ciò che stai dicendo?

Dall'alto verso il basso, o magari ti chinerali, ti abbasserai al suo livello, alla sua altezza e gli parlerai magari con parole, più semplici..con un linguaggio che sia comprensibile per lui.

Ora, abbiamo individuato il segreto per creare rapporto. Quello che crea rapporto con le persone è la **capacità** di entrare nel loro mondo, di entrare nel loro modello del mondo.

Attenzione..NON per rimanerci, ma semplicemente per dire a questa persona o a questo gruppo di persone...noi due parliamo la stessa lingua.

Mi viene in mente l'esempio di un film, ormai di parecchi anni fa, probabilmente lo avrai visto, magari tempo fa, si intitolava – **Balla con i lupi** –

Se ricordi è un film con Kevin Costner, in cui lui si ritrova disperso in un territorio di pellerossa e incuriosito dai pellerossa inizia a cercare il dialogo con loro.

Ad un certo punto decide di chiedere a un capo pellerossa, se avesse visto o dove fossero i bisonti.

E la scena è allo stesso tempo esilarante e veramente formativa, perché lui chiede dove sono i bisonti e ovviamente parlando una lingua diversa, l'altra persona il pellerossa non lo capisce, addirittura uno dei pellerossa si infastidisce... allora cerca di mimare come fosse fatto come sia fatto un bisonte.

E piano.. piano uno dei pellerossa inizia a capire, mentre l'altro crede che Kevin Costner sia totalmente pazzo, uno dei pellerossa inizia a dire " TATANCA" e Kevin Costner ovviamente non capisce...e allora il pellerossa dice di nuovo "TATANCA" e li Kevin Costner dice "TATANCA", "TATANCA", "TATANCA".

Finalmente capiscono che stanno parlando della stessa cosa, e nella lingua dei pellerossa bisonte si dice "TATANCA" e da li hanno trovato il punto che li accomuna, il punto d'incontro su cui costruire il loro rapporto.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Il seguito della storia li porta a dire che diventeranno amici, diventeranno persone che si confrontano.

Ora, ogni volta che noi ci troviamo bene con una persona è perché in qualche modo questa persona rispecchia parte del nostro modello del mondo, una parte di come noi ci rappresentiamo la realtà.

So che esiste un detto che:

### **gli opposti si attraggono**

#### **Ma non è vero!**

Gli opposti si incuriosiscono.

Se vuoi attrarre qualcuno, trova i punti di somiglianza, perché ciò che è diverso stimola la curiosità, ma poi ognuno per la sua strada.

Pensa semplicemente, quando magari incontri un amico, incontri una persona, anzi, per la prima volta mettiamola così e..cosa fai?

Ti presenti e inizi una sorta di interrogatorio, chi sei, dove hai studiato, cosa fai nella vita, cosa ti appassiona, cosa ti interessa...

Ma se non trovi ad un certo punto il **punto in comune... di interesse** di entrambi...gli argomenti si riducono al tempo o al più e al meno e non si instaura una relazione effettivamente **duratura ed efficace**.

*Ora tutto questo cosa c'entra con la tua comunicazione in un ambito sportivo?*

C'entra nel momento in cui noi andiamo a osservare che o partiamo da un rapporto instaurato con i giocatori, con i dirigenti, con lo staff, con la stampa.

Oppure sarà molto difficile far passare il nostro conto.

Perché quella famosa cornetta, di cui parlavamo prima, non verrà alzata molto semplicemente.

Il rapport è il segreto che ti permette di far sì che l'altra persona alzi la cornetta... instauri una comunicazione.

Molti mi chiedono ma:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

“quindi io devo in qualche modo rispecchiare qualche aspetto delle altre persone?”

Si.

E la domanda successiva che mi viene posta è:

“ma poi così non rischio di snaturare la mia personalità?”

Ora, questo è qualche cosa di molto importante, nel senso che non ti sto dicendo di diventare un altro, ma semplicemente di far in modo che un'altra persona **alzi la cornetta** e instauri una comunicazione con te... creando rapporto.

Per creare il rapporto puoi fare un'osservazione, che è semplicemente condivisibile dalle altre persone.

**Molto semplicemente potrei iniziare a fare rapporto** con te iniziando a dirti semplicemente che apprezzo il fatto che tu come allenatore, stia ascoltando e magari anche guardando, un corso che tratta di comunicazione.

In questo modo io creo rapporto perché sto, in gergo si dice ricalcando, o meglio sto rispecchiando una parte della tua esperienza.

Effettivamente io posso presupporre che tu sia un allenatore, visto che questo corso si rivolge agli allenatori, magari sarai un dirigente di una squadra ma... non sono andato troppo distante.

Secondo aspetto... necessariamente mi stai ascoltando, stai ascoltando la mia voce, e questo è uno dei segreti più sottili più fini, che si può o imparare perché per ascoltarmi, per fare in modo che queste parole arrivino a te, tu necessariamente le devi..

...ascoltare e...

... nel momento che io ti dico che tu mi stai ascoltando, sto dicendo cosa veramente ovvia, che però, al livello inconscio porta un processo.

Il processo è questo, a livello inconscio il tuo cervello, la tua mente sta dicendo:

**“io mi posso fidare di questa persona perché ciò che mi sta dicendo è vero”**

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Allora quello che vuoi creare nel momento in cui crei il rapporto, il rapporto, con qualcuno è una situazione per cui l'inconscio, la mente inconscia dell'altra persona possa dire... **questa persona è sincera, quindi sono disposto ad ascoltarla.**

E' importante con i giocatori, è importante con la stampa, è importante con i genitori, è importante con lo staff, è importante con il singolo giocatore.

E' sempre fondamentale creare rapporto, fare in modo che le persone con cui stai interloquendo con cui stai parlando, sentano che tu sei sincero.

Okay? E' chiaro? E' importante.

### **Come fare?**

Ora bisogna specificare un aspetto.

Ciascuno di noi si rappresenta la realtà attraverso qualche cosa che viene definito **sistema rappresentazionale.**

Lo possiamo semplificare come i nostri cinque sensi:

- la vista,
- l'udito,
- l'olfatto,
- il gusto,
- ed il tatto.

In che senso?

Ci sono persone probabilmente che avrai notato, che ti dicono **guarda** qui, nel momento in cui vogliono mostrarti qualcosa.

Qualcun' altro invece per attirare la tua attenzione ti dirà **ascoltami**, qualcun altro **sentimi**, qualcun altro **ti voglio far provare questa cosa.**

Queste parole che le persone usano, sono degli indicatori di come queste persone processano la realtà.

**Se tu vuoi creare rapporto immediatamente con un gruppo di persone in particolare, senza poter intervistare ciascuna di esse, ricordati di impostare la tua comunicazione, su **tre principali canali sensoriali: la vista, l'udito e le sensazioni.****

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)



Ti faccio un esempio:

se io volessi entrare negli spogliatoi e comunicare immediatamente qualche cosa di importante ai miei giocatori, esordirei dicendo:

*"Benissimo ragazzi ora voglio che voi **vediate, ascoltando** la mia voce, che le **sensazioni** che state provando in questo momento non sono quelle che ci faranno vincere la partita"*

Che cos'ho fatto?

Ho detto che voglio che loro **vedano... ascoltando** la mia voce, quindi sono passato da un canale visivo a un canale uditivo...che le **sensazioni** che stanno provando non sono quelle che gli faranno vincere la partita.

Quindi sono passato a un canale che in gergo viene detto **cenestesico**, non è importante la parola in se, ma è importante il fatto che si tratti di **sensazioni fisiche**.

Ricorda che ciascun atleta usa, specialmente nel momento in cui offre una prestazione sportiva, **prevalentemente il canale del suo fisico, del suo corpo**.

Interpreta il mondo in termini di sensazioni, in termini di posizione spaziale, e ciò che gli permette di essere un buon atleta... ammesso che lo sia.

Quindi cos'è importante che tu faccia.

E' importante che per creare rapport, oltre che parlare di cose che danno una sensazione di sincerità.. nelle tue parole alle persone, che tu tocchi questi tre canali sensoriali:

- l'aspetto visivo,
- l'aspetto uditivo
- e l'aspetto cenestesico.

Perché questo?

Perché se tu dici, voglio che mi ascoltiate bene e andassi avanti semplicemente sul canale uditivo, quegli atleti che sono in una fase cenestesica, (quindi di sensazioni) o che sono in una fase visiva (quindi legata alle immagini), **non riuscirebbero a percepire con facilità il significato della tua comunicazione**.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Allora per rapport intendo qualche cosa di veramente sottile, di veramente efficace, perché va a lavorare a **livello inconscio**.

Ora, esercitati nel fare questo, esercitati nel trovare una serie di sinonimi nei tre canali rappresentazionali,

nel canale visivo,  
nel canale uditivo  
e nel canale cenestesico.

Potresti usare parole come vedere, guardare e parole come ascoltare, udire, e parole come provare, sentire, ma quello che voglio non è dirti tutte le parole a disposizione.

In realtà esistono dei manuali dei libri che possono darti una serie di esempi. Puoi scaricarli anche da internet, ti posso suggerire dei siti dove andarli a scaricare.

**Ma quello che voglio** è che sia tu che trovi dei sinonimi alle tue parole... è molto più efficace...

...perché qualche cosa che hai fatto in prima persona, rimarrà molto più **profondamente** impresso nella tua mente di qualche cosa che hai solamente ascoltato.

L'apprendimento, dato solo dall'ascolto **senza l'azione** è molto più basso rispetto a un'azione, rispetto a un ragionamento, rispetto a un lavoro profondo che tu puoi fare.

Quindi mi raccomando fai una pausa adesso nel corso e scriviti almeno dieci parole di cui trovi dieci sinonimi nell'ambito visivo, nell'ambito uditivo e nell'ambito sensoriale.

**Fallo adesso!**

Bene, hai fatto l'esercizio vero?

Dimmi di sì, perché è veramente importante, fondamentale che tu faccia questi esercizi.

E' fondamentale.. perché vedi,

**la conoscenza senza l'azione non porta a risultati.**

Quante volte, quante persone conosci che:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

**“sanno ciò che dovrebbero fare ma non fanno ciò che sanno”**

Io voglio e ti auguro di essere tra quelle persone che ottengono risultati perchè fanno e passano all'azione... invece di rimanere solo sulla teoria.

**Ora ti voglio fare due esempi pratici di come creare rapport.**

Mettiamo due situazioni.

Una prima situazione magari di analisi della partita.. io voglio dire ai miei giocatori che domenica scorsa sono entrati in campo un po' addormentati.. scarichi.

Ovviamente non è una comunicazione piacevole che posso voler dare alle persone.

**Quindi come creare rapport?**

Come fare in modo che ci sia ascolto da parte dei giocatori, senza che i giocatori si chiudano, perchè magari si sentono accusati?

Perché vedi è fondamentale che il rapport venga creato fin dall'inizio, perchè altrimenti tutto quello che dici prima di creare rapport

**NON PASSA!**

Allora... un esempio potrebbe essere questo.

Mi chiarisco l'obiettivo, quindi ho l'obiettivo di portare i miei giocatori ad analizzare ciò che la domenica precedente ha fatto sì che la partita non andasse nel modo dovuto.

E allora come prima cosa nel momento in cui inizio il mio discorso posso usare qualche cosa che facilmente è riconducibile alla loro esperienza...del tipo:

“Ragazzi sapete tutti e l'abbiamo **visto**...domenica scorsa non è andata gran ché bene. Abbiamo **sentito** ciò che i giornali hanno detto e le **sensazioni** che voi provate e che avete provato, non sono sicuramente delle migliori. Ma diciamocelo **chiaramente** la responsabilità è solo nostra.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Vi ho **visti**, ho **sentito** quello che dicevate nello spogliatoio prima della partita. Ho provato delle **sensazioni** nel **vedervi** e nell'**osservare** quello che **stavate facendo**. Vi voglio **dire**: eravate veramente addormentati! Non c'eravate proprio..."

...Ok.. da qui poi, potresti continuare col discorso.

Che cosa ho fatto?

Ho fatto osservare alle persone che mi stanno ascoltando, ai miei giocatori, qualche cosa di ovvio, qualche cosa di evidente...ma permette di agganciare, di alzare la cornetta e di farlo sui **tre canali sensoriali principali**.

Ora, questo è un esempio.

Se io invece volessi motivare i miei giocatori prima della partita.

Mi pongo il mio obiettivo..voglio motivare...voglio farsi che i miei giocatori entrino in campo ... CARICHI..entrino in campo concentrati...certi al 100% delle loro potenzialità...con quel giusto grado di tensione che non li faccia loro prendere sotto gamba gli avversari...ma li faccia essere giustamente concentrati, cattivi al punto giusto...centrati sulla partita.

Ok, allora cosa posso fare?

*"Ragazzi, tra qualche minuto entreremo in campo...**vedete** chiaramente che l'avversario è un avversario importante e avete **chiaro** in mente la loro forza e il loro valore...ma se vi **ascoltate**..**sentite** anche dentro di voi..quelle frasi...quella voce che vi dice:*

*"Noi c'è la possiamo fare! Possiamo dare il tutto e anche di più..il 100%... il 120% e ritrovate, mentre vi dite questa frase dentro di voi, quella **sensazione** di essere centrati, di essere qui ora! Pronti a far **vedere** il vostro valore all'avversario e a fargli **sentire** le vostre urla di incitamento al compagno e a **provare dentro di voi** quel brivido che vi dice che la vittoria è alla vostra portata..dipende solo da voi..da come entriamo in campo in questo momento..da quello che vogliamo fare..."*

*..siamo pronti?"*

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Ok, questo potrebbe essere un altro metodo...ovviamente come puoi immaginare questo è.. uno stile. Non necessariamente si deve usare tutti lo stesso stile.

Ma come hai notato c'è una grossa differenza..tra i due modi di comunicare.

Chiarito il concetto?

Bene perché adesso passiamo alla struttura in 5 passi, in 5 semplici passi... ho voluto renderla molto semplice, molto precisa.

5 semplici passi per strutturare la tua comunicazione...PRONTO?

Ok!

## Passo numero 1 : APERTURA

Quindi prima di tutto, apri la comunicazione. Ricordati..dai la prima impressione.

**La prima impressione** è quella che condiziona tutto il resto della comunicazione. Non dare per scontato che siccome sono i tuoi giocatori, sanno già come sei, siccome sono i tuoi giocatori saranno li ad ascoltarti, siccome poco prima sono stati scherzosi, sorridenti, lo saranno anche adesso.

Ogni volta che apri una comunicazione **ricrea lo stato d'animo** che desideri e che vuoi. E' fondamentale!!

**Non dare mai per scontato che ci sia rapporto**, crealo ogni volta, crea rapporto con le persone.

Usa il tono di voce adeguato, usa un tono di voce che ti permette di dare una prima impressione che vada nella direzione del tuo obiettivo.

Se vuoi motivare le persone è inutile parlare con la voce troppo calma...come tu vuoi far si che le persone si rilassino...si tranquillizzino..ed è inutile anche parlare con un ritmo di voce che magari diventa sempre più ansiogeno e che magari è...agitato..perchè puoi immaginare che non otterrai il risultato che vuoi.

Quindi l'apertura è fondamentale! Il risultato della tua comunicazione...in parte dipende dall'apertura..perchè è qui che dai la prima impressione..è qui che crei rapporto..è qui che non dai per scontato nulla..è qui che richiami l'attenzione su di te.

Quando parliamo di alzare la cornetta e farsì che l'altra persona..alzi la cornetta e possa comunicare con te, stiamo parlando, appunto, del fatto che la persona **ti dia attenzione**.

Se tu inizi a parlare quando nello spogliatoio non c'è silenzio assoluto...non PARLAREEE.

Sarà inutile!!...aspetta che ci sia attenzione su di te. Non permettere a qualcuno di avere una leadership..maggiore della tua...di abbassare la tua posizione..

**Sarebbe l'errore più grande che tu possa fare!**

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Perché una volta **che hai perso** questa leadership, in quel momento...non riesci a recuperarla.. perché questo è il momento in cui tu stabilisci la tua leadership sul gruppo..

Che tu stia parlando ai giocatori..che tu stia parlando ai dirigenti..che tu stia parlando alla stampa..che tu stia parlando ai genitori...che tu stia parlando ad un singolo individuo..stabilisci un contatto..a volte semplicemente puoi stare in silenzio e guardare le persone...un silenzio trasmette tanta, tanta comunicazione alle persone.

## **Secondo passo: il secondo passo di una struttura di comunicazione in 5 passi è l'intervista, la fase di intervista.**

Se dovessi dire in una comunicazione qualsiasi.. da strada... di che cosa si tratta..

..è la fase in cui si fa conoscenza:

chi sei?, cosa fai?, di che ti occupi, quali sono i tuoi interessi?

**Nel nostro caso** l'intervista è costituita per lo più da domande retoriche, da domande a cui **non** vuoi una risposta...del tipo:

"Vi siete resi conto della situazione in cui siamo?"

"Quali sono i nostri obiettivi?"

"Vi ricordate cosa ci siamo detti in quell'occasione?"

"Vi ricordate la passata stagione quando ci trovavamo in una situazione simile e abbiamo ottenuto determinati risultati?"

Quindi domande in cui **non vogliamo una risposta**, ma che portino la mente del nostro **interlocutore a riflettere**.

Siamo passati dalla fase in cui apriamo e facciamo sì che si alzi la cornetta, alla fase in cui attiviamo il cervello della persona..attiviamo il cervello del nostro interlocutore, attiviamo il processo di pensiero.

Quindi nella seconda fase tu vuoi fare delle domande che permettano alla persona di attivarsi...

Benissimo..ripeto le prime due fasi che sono l'apertura in cui tu vuoi creare rapporto con le persone..far alzare la cornetta alle persone,

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

poi siamo passati alla fase due dove tu fai l'intervista con l'obiettivo di attivare il processo di pensiero delle persone e poi siamo alla fase 3.

## **La fase 3 è quella dell'argomentazione.**

E' la fase in cui trasmetti il nucleo di quello che vuoi trasmettere.

### **E' qui che lavori sul tuo obiettivo in profondità.**

E' qui che vai a trasmettere ai tuoi giocatori o alle persone che ti stanno ascoltando...quello che tu vuoi trasmettere!!!

Se vuoi motivare, è qui che lavori profondamente sulla motivazione, se vuoi far riflettere e qui che fai riflettere e stimoli eventualmente il confronto tra le persone, in più in questa fase...quello che ti raccomando di fare è di fare **esempi pratici**...un linguaggio figurato..un linguaggio che sia specifico per quella situazione..ma che sia anche metaforico che permetta alla mente delle persone di visualizzare ciò che fai.

Tu pensa ...duemila anni fa..c'era un tizio che è diventato poi piuttosto famoso che usava le parabole per comunicare.

Le parabole, le frasi, le immagini che riesci a generare nella mente dei tuoi interlocutori faranno sì che sia molto più comprensibile, per le persone che ti stanno ascoltando, ciò che tu stai dicendo.

E' come se noi ora stessimo immaginando un vero e proprio percorso, fatto a tappe in cui abbiamo visto per ora la prima tappa che è la partenza..quindi l'apertura della nostra comunicazione.

La seconda tappa in cui c'è l'intervista, quindi le domande.

E la terza tappa che forse è il tappone di montagna, quella dove veramente devi mettercela tutta, dove devi dimostrare il valore e quindi consegnare là... ciò che ti farà ottenere l'obiettivo...è costituito proprio dalla fase dell'argomentazione.

Ora, come vedi ho usato un linguaggio figurato..quello di una potenziale corsa ciclistica per darti un'idea di che cosa si intende per linguaggio figurato.

Lo potremo fare per una partita di calcio:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)



il fischio d'inizio è l'apertura..nel momento in cui c'è il fischio d'inizio devi fare in modo che **si crei rapporto**, poi hai il momento in cui le squadre si stanno studiando, si stanno analizzando, stanno prendendo le misure..sono i primi minuti di gioco, sono quei minuti in cui stai valutando tu come allenatore com'è disposta in campo l'altra squadra, l'altra formazione..i giocatori stanno prendendo le misure, stanno acquisendo familiarità sempre di più con le loro posizioni in campo, con gli schemi, con la preparazione che hai fatto durante la settimana per arrivare alla partita.

E poi siamo entrati nel vivo del gioco ed è la fase dell'argomentazione.

Qui abbiamo tutta la parte in cui trasmetti tutta la parte che hai scelto, che hai deciso di trasmettere come tuo obiettivo.

E' fondamentale che tu **dia sostegno** a ciò che tu dici, non lasciare le cose in aria...semplicemente pura teoria, devi sostenerle, devi argomentare e far sì che ciò che stai dicendo abbia uno spessore.

E quando parlo di spessore mi viene in mente ogni volta un campione..in realtà di canoa, che anni fa mi ha trasmesso una lezione importantissima.

Lui si presentò ad una Convention.. si chiama **Daniele Scarpa** questo campione...con la sua medaglia d'oro vinta alle Olimpiadi di Barcellona in coppia con Antonio Rossi e questa medaglia era veramente grande..e lui dopo aver fatto il suo intervento chiese alle persone:

**“Secondo voi signori, quante faccia ha una medaglia?”**

E tutti risposero... **due!** Ci fu quasi un coro un'anime.. e lui con un sorriso ci disse :

*"Mi dispiace vi state sbagliando!Ha una faccia, l'altra faccia e poi la faccia più importante che è lo spessore"*

**Ora, in questa situazione di argomentazione è fondamentale che tu metta spessore.**

E' qui che ti dilungherai, è qui che investirai un po' più di tempo, è qui che darai un po' più forza al tuo discorso...che sia un rimprovero che sia una ramanzina, che sia una situazione di motivazione è qui che te la giochi veramente. **Qui trasmetti il contenuto!!**

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Quindi, ribadisco:

prima fase apertura,  
seconda fase intervista  
terza fase argomentazione

**A questo punto, nell'argomentazione avrai detto anche ciò che vuoi che venga fatto, ciò che farà sì che le persone passino poi ad un'azione concreta, abbia una conseguenza a quello che tu dici.**

E quindi che cosa potresti stimolare?

Potresti stimolare, eventuali, non è detto che c'è ne siano, ma eventuali obiezioni.

## **In questo caso dovrai passare alla fase numero 4: la soluzione delle obiezioni.**

Come risolvere le obiezioni, richiede due approcci.

**Un primo approccio**: la prevenzione.

Prevenire un'obiezione ti permette di far andare via più liscia la comunicazione.

Ti permette di fare in modo che l'obiezione in realtà non venga sollevata.

Mettiamo caso che hai lavorato sulla motivazione della squadra ad entrare in campo con un certo atteggiamento di fronte ad un avversario considerato particolarmente forte.

Quale potrebbe essere l'obiezione?

L'obiezione potrebbe essere:

"ma loro sono forti"

"ma loro sono più forti di noi"

"non c'è la faremo mai"

Piuttosto che la stampa ci da già per sconfitti o chissà che cos'altro.

Oppure obiezioni del tipo:

"è certo...ma non segniamo da troppe partite"

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)

Oppure:

“un goal lo prendiamo sempre”

“sarà troppo difficile con loro che hanno una difesa invalicabile, riuscire quanto meno a pareggiare, addirittura segnare due goal è impensabile”

O cose di questo genere... e magari tu sai che sono semplicemente scuse...tu sai che se questi pensieri entrano nella mente dei tuoi giocatori...**allora potete anche andare direttamente a casa!!**

Allora ti devi risolvere queste obiezioni a priori, **prima** che vengano fuori...**prima** che arrivano nella mente dei giocatori...perché nel momento in cui sono arrivate nella mente dei giocatori è

**TROPPO TARDI è TROPPO TARDI!!**

**Tu lo devi fare prima!!**

**E allora puoi usare questo metodo**, questa tecnica..che è una tecnica di prevenzione.

Il dottor Bandler la chiama **tecnica di vaccinazione**. E' un vaccino preventivo come ogni vaccino.. contro cosa?

Contro le obiezioni!!!

La vaccinazione consiste in questo: consiste nel tirare fuori tu per primo l'obiezione.

Ma nel momento in cui la tiri tu fuori per primo,

dicendo “ si, io so che molte persone.. e nota che qui dico molte persone, NON VOI, non i miei interlocutori, ma molte persone pensano che....

...è qui dico l'obiezione:

“pensano che noi siamo più deboli”

“pensano che tanto un goal lo prendiamo sempre e la loro difesa è invalicabile quindi più in la del pareggio non potremo andare”

“o pensano che partiamo già da sconfitti”

o pensano altre cose...la metto io in campo..la metto sul tavolo l'obiezione.. e subito la smonto:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

“..ma io vi dico che possiamo farcela..perchè.. per questo,questo e quest’altro, per questo motivo per questo motivo e per quest’altro motivo”

“perché quella volta (e do dei riferimenti concreti).. quella volta abbiamo fatto così, quella volta partivamo battuti e c’è l’abbiamo fatta, quella volta abbiamo stravolto il risultato perché siamo stati in grado di sorprendere noi stessi.

Trovo le motivazioni per cui noi ce la faremo!

Ok?

Questo è importantissimo.

### **Seconda possibilità.**

Invece magari sei in una situazione in cui o la situazione ti è sfuggita un pochino di mano...può capitare..anche ai migliori comunicatori, può capitare che una situazione sfugga di mano..oppure sei in una situazione di confronto aperto.

In quel momento potresti voler far sì che determinate obiezioni che magari possono rimanere latenti, che possono serpeggiare nello spogliatoio..vengano fuori.

E allora sarai bene felice che i tuoi giocatori te le dicano.

In quel caso c’è un’altra tecnica da utilizzare.

Quest’altra tecnica consiste in varie fasi.

Una **prima fase** di ascolto.

Ascolta attentamente, **NON INTERROMPERE**, il tuo giocatore o i tuoi giocatori mentre stanno dicendo...fagli tirare fuori le cose.

Tu vuoi saperle...vuoi che te le esprimano..perchè...solo se tu sai...qual’ è il loro pensiero, allora potrai aiutarli a trasformarlo.

### **Seconda fase.**

Parafrasi, fai una parafrasi..di quello che ti è stato detto della loro obiezione:

“Comunicare per Vincere” Introduzione all’arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

"Quindi se ho capito bene...quello che mi state dicendo è che non ritenete che la preparazione della nostra squadra sia all' altezza di tale avversario..è questo che mi state dicendo?"

Trasformalo in una domanda..perchè nel momento in cui riascoltiamo la nostra obiezione...molto spesso ci rendiamo conto che l'abbiamo espressa male, che forse non è quello che volevamo dire, a volte invece si.

Nel momento in cui le persone che ti stanno ascoltando ti dicono si effettivamente è quello che volevo dire.. è quella la mia obiezione..**chiedi se è solo quella o c'è dell'altro.**

Perché una cosa che assolutamente **non vuoi** e che risolto un obiezione, te ne venga posta un'altra e poi un'altra ancora e poi gli infortuni e poi il campo pesante e poi l'arbitro che non è dalla nostra parte e poi tutti lo sanno che, e poi il tifo...

...quante cose... vuoi dare ai tuoi giocatori come opportunità di scusarsi?

..ORA LA SCUSITE E' UNA MALATTIA MOLTO FREQUENTE E CONTAGIOSA!!

Tu da comunicatore efficace **non la VUOI !!**

+++ LA DEVI ELIMINARE +++

Come eliminarla?

**Ti dico esiste una tecnica infallibile..che è  
la tecnica del paletto.**

Non pensare cose strane.. :) , non devi picchiare nessuno, non devi fare altre cose con quel paletto.

La tecnica del paletto è **chiedere ai tuoi interlocutori se quella è l'unica cosa che gli impedisce**..che impedisce loro di ottenere o di fare ciò che tu vuoi.

*"Quindi l'unico motivo per non entrare in campo completamente sicuri di voi stessi è questo?"*

*"L'unica ragione per cui non vuoi fare questa cosa è questa? O c'è dell'altro?"*

"Comunicare per Vincere" Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Lì, vuoi che le persone arrivino prima che tu risponda...prima che tu investa le tue energie nel dare una risposta...vuoi che arrivino al punto fermo!

Quando sono arrivati a quel punto fermo...quando sono arrivati in quel momento in cui...non possono andare da nessun'altra parte..tu dici:

### **ok..adesso rispondo!**

Prima assolutamente non rispondere..anzi chiedi..

*"Quindi...se risolviamo questa obiezione farai quella cosa che ti ho detto? Sì, benissimo!"*

### **Solo a quel punto rispondi!!**

E rispondi smontando l'obiezione!!Spiegando le tue buone ragioni, per cui le persone...facciano...agiscano...ottengano l'obiettivo che tu vuoi che loro ottengano.

## **Una volta che hai risolto le obiezioni c'è la fase di chiusura. Quindi siamo al quinto punto della struttura di comunicazione in 5 passi: al quinto passo.**

Abbiamo detto:

- apertura,
- intervista,
- argomentazione,
- soluzione delle obiezioni,
- e chiusura.

Questo è il momento **clou del tuo lavoro!** E' il momento clou in quanto qui poni le basi perché la prossima comunicazione sia una comunicazione ancora più efficace di quella che hai ottenuto adesso.

Come?

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Innalza il livello di energia..  
lavora sulla motivazione anche se il lavoro che hai fatto è stato sul rimprovero..

...fai in modo che **il ricordo nella mente** delle persone che ti hanno ascoltato **sia positivo**...sentano che sia qualche cosa che va a loro favore, che sia un rimprovero, che sia un'osservazione, che sia un feedback, che sia un'analisi della situazione.

Innalza il livello di energia...  
fai si che venga associato **piacere al confronto**, piacere quello che tu hai fatto in quel momento, fa si che tu aumenti il tuo livello di carisma e un'allenatore carismatico...tu questo lo sai bene...è molto più efficace..riesce a portare una squadra media a risultati inattesi, un squadra mediocre a salvarsi e una squadra buona o ottima, a livelli di eccellenza mai visti prima.

Il carisma che tu sai esprimere..fa l'enorme differenza...una **comunicazione efficace trasmette carisma.**

**Tu vuoi che in questa fase le persone a cui tu hai parlato passino all'azione, passino al passo successivo a quello che è il tuo obiettivo.**

In questo modo puoi anche usare il giusto grado di tensione nell'arco della settimana.

Ogni volta che parlerai ai tuoi giocatori nell'arco della settimana sarai in grado, in fase di chiusura, di regolare la tensione, perché io ho conosciuto allenatori che durante tutta la settimana stressavano i giocatori, dal primo giorno..fino alla partita e magari ottenevano anche risultati ma poi...nel lungo periodo, nell'arco dei mesi..i giocatori per qualche strana ragione diventavano logori emotivamente a livello di tensione nervosa..perchè ormai erano abituati a questa costante e continua tensione.

Tu nella fase di chiusura puoi regolare e dosare il grado di tensione nei tuoi giocatori per ottenere i risultati che vuoi.

Quindi..ricapitoliamo:

5 fasi, comunicazione in 5 passi costituita da:

**passo numero 1:** apertura..attenzione alla prima impressione e a creare rapporto con le persone. Attira l'attenzione su di te.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheiopossoallenare.com](http://www.ancheiopossoallenare.com)

**Seconda fase:** intervista...fai domande che permettano di attivare il processo di pensiero nelle persone.

**Terza fase:** argomentazione...fai in modo che passi il messaggio. Usa un comunicazione figurata ed efficace.

**Quarta fase:** risolvi le obiezioni...solo se ci sono e solo se pensi che sia necessario prevenirle. Crea un vaccino contro le obiezioni.

**Quinta fase:** chiusura...innalza il livello di energia e dosa il livello di tensione. Fa sì che il tuo carisma crescerà di giorno in giorno, ogni volta sempre di più, che ti permetterà di diventare quell'allenatore che oltre ad essere preparato tecnicamente, oltre a conoscere i giocatori nel profondo e a capirne la psicologia ti permetterà di trasmettere quello che tu conosci, quello che tu sai...così in maniera efficace.

**Ricordati che quello che tu fai nella comunicazione fa la differenza.**

Allora per darti un esempio chiaro limpido di quello che può voler dire una chiusura efficace e motivazionale può essere semplicemente un :

*"Bene ragazzi, ci siamo trovati qui e abbiamo analizzato la partita della scorsa domenica. E' chiaro non è stata una bella partita, ma ricordiamoci che in ogni situazione c'è da imparare.*

*Se noi impareremo dagli errori che abbiamo fatto, anche questa partita non sarà una partita veramente persa, sarà una tappa di avvicinamento verso la nostra migliore prestazione, verso il miglioramento che noi possiamo ottenere.*

*E non possiamo aspettarci che dopo un' analisi come questa, semplicemente così le cose migliorino...ci va la giusta tensione, ci va la giusta motivazione, ci va la giusta attenzione a partire da questo momento..in allenamento.*

*Non voglio vedere nessuno che si distraiga, voglio attenzione ad ogni minimo dettaglio, ad ogni minimo particolare.*

*Allo stesso tempo voglio la consapevolezza in ciascuno di voi, che raggiungere il risultato finale che ci siamo posti ad inizio stagione è possibile...a partire da questo momento, perché abbiamo imparato una nuova lezione.*

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)



*Non ce l'aspettavamo. E' stata dolorosa...sinceramente io me la sarei risparmiata. Però visto che l'abbiamo vissuta e che ciascuno di voi è stato protagonista di questa situazione. Adesso possiamo svoltare e sono convinto che sulla base di oggi ciascuno di voi...sia in grado di farlo.*

*E voglio che vi guardiate in faccia, guardiate negli occhi il vostro compagno...e vediate una persona che è disposta a dare tutto per la squadra."*

Questo è un esempio! Non è importante che cosa realmente tu possa aver detto. Non è importante se come nell'esempio fosse un'analisi di una situazione...piuttosto che qualche cos'altro.

L'importante è che **ti ricordi di innalzare il livello di energia...di cambiare marcia.**

Perché ricordati che gli atleti, i tuoi giocatori qualsiasi cosa facciano la stanno facendo perché **fa vivere loro delle emozioni** e se queste emozioni sono legate a stati d'animo positivi nel lungo periodo..**faranno per te qualsiasi cosa.**

E tu sarai diventato un comunicatore eccellente ed efficace.

Ora io ti voglio ringraziare del tempo che tu hai dedicato alla tua autoformazione, perché adesso hai lavorato e hai fatto esercizio e anzi ti invito caldamente a fare ancora più esercizio...ad esercitarti ogni giorno...perché la conoscenza senza l'azione, te l'ho detto prima, non serve a nulla è inutile.

### **Il vero fine è l'azione!!**

Quindi ti invito a fare ancora più esercizio, nei prossimi giorni, ma a partire da questo momento e non è detto che tu lo debba fare semplicemente nello spogliatoio...puoi farlo in 1000 occasioni, ogni occasione è buona.

Pensa a qual è il prossimo momento in cui potrai usare una comunicazione efficace, in cui ti sarà utile comunicare in maniera efficace.

Pensaci adesso. Perché quello che voglio che tu faccia è che a partire da questo momento inizi un percorso di **trasformazione** delle tue capacità e una volta che avrai trasformato le tue capacità, avrai uno strumento estremamente semplice, facile...facile da seguire.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Io ho conosciuto tantissimi allenatori dotati di grandi capacità tecniche, di grandi capacità dal punto di vista tattico che però non riuscivano a gestire la comunicazione e a causa di questo, si ritrovavano con squadre o che non erano motivate o che magari erano annoiate e non sapevano come gestire le fasi della comunicazione.

## **Tu ora ti ritrovi con 5 semplici passi.**

Prima di tutto sai e hai capito di chiarirti l'obiettivo e come creare rapport con le persone.

Dopo di che hai 5 semplici passi da seguire che ti permetteranno di strutturare la tua comunicazione per ottenere ogni obiettivo che tu desideri con la tua squadra.

5 semplici passi:

### **1 apertura**

2 intervista

### **3 argomentazione**

4 soluzione delle obiezioni

### **5 chiusura della comunicazione**

## **Ora, c'è un ultimo grande segreto che devi ascoltare.**

La mente umana ha un ciclo di apprendimento che **dura 21 giorni**, all'interno del quale una cognizione imparata e appresa razionalmente...**diventa inconscia**.

Hai 21 giorni di tempo.

Datti il permesso in questi 21 giorni di usare questo schema di comunicazione, di usare questa struttura di comunicazione così semplice, ma anche che è nuova e che quindi ti potrà sfuggire di mano ogni tanto.

Potrai fare degli errori, ma ricordati; CONTINUA....PERSEVERA..usala è talmente semplice che ti darà i primi risultati immediatamente.

Ti farà sentire più sicuro di te, ti farà sentire più certo dell'efficacia che stai facendo. Ti darà e ti dà già ora una struttura semplice da seguire che non devi far altro che applicare per ottenere tutti i risultati comunicativi che veramente desideri.

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)

Ora, datti 21 giorni e **vedrai che funziona** e ti da quel risultato che magari hai cercato per anni..che oggi stai cercando.

Datti il tempo in questi 21 giorni di sbagliare, di fare errori, MA continua quotidianamente a lavorare per il tuo obiettivo, per mettere in pratica questi strumenti.

Sappi che ogni volta che avrai bisogno, mi potrai raggiungere sul mio sito web:

<http://www.marcobalerioricci.net>

potrai trovare tantissime risorse lì e su altri siti che fanno parte e che troverai proprio sul mio blog.

Io spero che con questo corso avrai l'opportunità di trasformare una volta per tutte e per sempre, la tua capacità comunicativa, ma spero anche che sia **anche l'inizio**, solamente il primo passo che ti porterà a sviluppare il tuo carisma, la tua leadership, la tua capacità di motivare, la tua capacità di comunicare con efficacia in ogni situazione..magari con la stampa...magari tenere discorsi in pubblico **public speaking**.

Con questo ti invito a raggiungermi in uno dei miei corsi dal vivo che avrai modo di sperimentare se lo vorrai in varie parti d'Italia...di solito al centro e al nord d'Italia in particolare..ma a volte faccio dei tour in cui mi puoi raggiungere in tantissime situazioni con tantissimi argomenti.

Ora, tu puoi anche scegliere di avermi come tuo coach personale o coach della tua squadra oppure se lo vorrai semplicemente continuare a riascoltare e magari a rivedere il corso in più occasioni...

...perché come diceva Aristotele:

**“la ripetizione è la madre di tutte le abilità”**

Ti auguro di vivere una vita felice, serena, piena di successo, ricca di soddisfazioni e di vivere sempre con passione **che è il segreto** fondamentale per far sì che ogni risultato sia veramente alla tua portata e con questo ti ringrazio.

*Marco Valerio Ricci*

“Comunicare per Vincere” Introduzione all'arte e alla scienza della comunicazione  
efficace e persuasiva

Distribuito in esclusiva da [www.ancheioppoallenare.com](http://www.ancheioppoallenare.com)