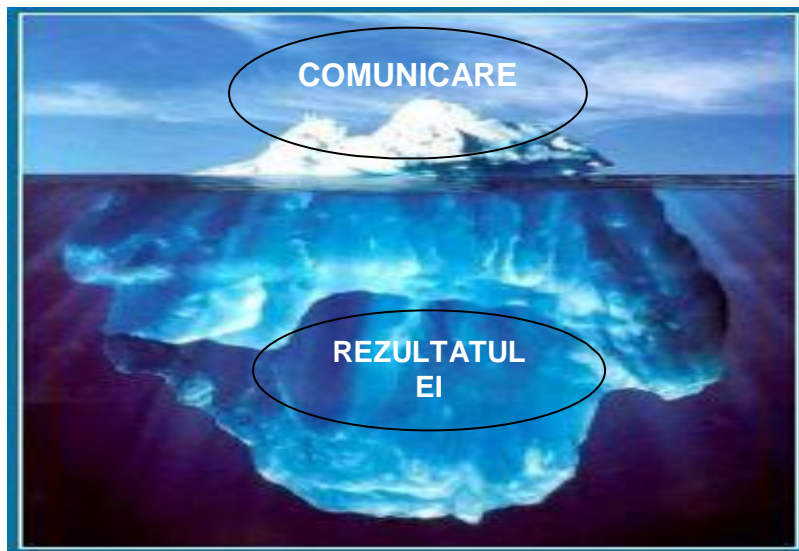


ASPECTE PSIHOLOGICE ALE COMUNICĂRII DINTRE ANTRENORI SI SPORTIVI

Caracteristicile relațiilor interpersonale – impactul asupra motivației și nivelului de performanță sportivă

(Acest document este protejat de drepturi de autor, Rodica Cornianu-Drăgan, “Psihologia performanței în sport”, București, ISBN 978-973-8922-17-4)



Definiție:

COMUNICĂRE s.f. 1. Acțiunea de a comunica și rezultatul ei.

Etimologie:

cuvantul „comunicare” provine din limba latina;

communis înseamnă:

- „a pune de acord”,
- „a fi în relație”
- „a fi în legătură cu”,
- „a transmite și celorlalți”,
- „a împărtăși ceva celorlalți”.

DE RETINUT !

- comunicarea este primul instrument spiritual al omului în procesul socializării sale.
- Comunicarea umană se referă la:
 - sensul informației verbale, prezentată în forma orală sau scrisă
 - sensul informației non verbale, reprezentată de paralimbaj (intonatia), expresia feței, mișcările corpului și folosirea spațiului

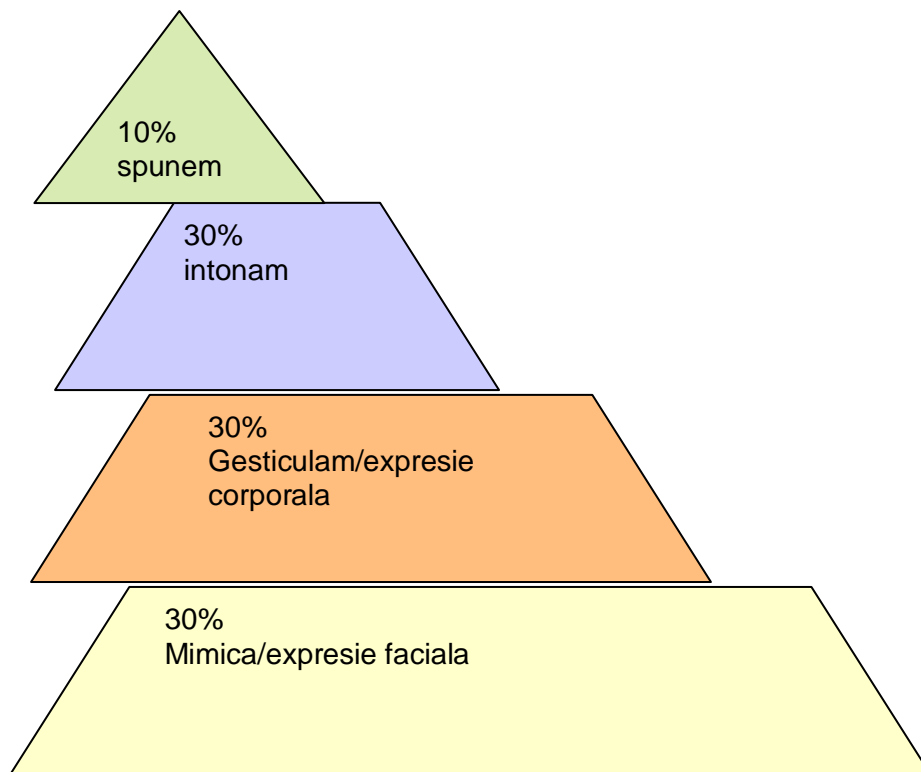
Un studiu realizat în anul 2007 de United States Sports Academy pe un număr de 2700 de sportivi de înaltă performanță (sporturi individuale și jocuri sportive), plasează în ordinea importanței în raport cu determinarea sportivului de a fi constant, motivat și a obține performanțe înalte:

1. comunicarea cu antrenorii

2. **individualizarea in antrenament** (ca urmare a unei mai bune cunoasteri a sportivului)
3. **relatia cu antrenorul constant pozitivata**
4. **servicii constante de specialitate:**
 - masuratori biochimice
 - nutritie controlata
 - asistenta psihologica
5. **turnee (competitii intermediare) pentru cunoasterea adversarilor si gestionarea increderii in sine**

INTERESANT !

PIRAMIDA COMUNICARII



Comunicarea se realizeaza:

- 10% prin cuvinte. Mesajul verbal trebuie sa fie: clar, simplu, usor de urmarit, sa utilizeze un vocabular adecvat persoanei cu care vorbim.
- 30% prin tonul vocii (variatii ale Inaltimii sunetelor, taria lor, rapiditatea vorbirii, calitatea vocii)
- 30% se realizeaza prin expresia privirii si a fetei (un zambet, o Incruntare, contactul vizual direct sau evitarea acestuia, durata contactului vizual etc)
- 30 % se realizeaza prin expresia Intregului corp - gesturi (miscari ale mainilor care sustin mesajul), pozitia corpului, orientarea acestuia fata de interlocutor, proximitatea, contactul corporal;

Deci: mintea si corpul reprezinta un sistem complex prin care comunicam - ele trebuie sa se sustina una pe alta.

IMPORTANT !

- O comunicare **EFICIENTA** (informatie sau mesaj) trebuie sa fie astfel gestionata încât receptorul sa o înțeleaga, sa o poata receptiona, înregistra si accepta.

Pentru ca:

- Ceva **exprimat** (spus) **nu** înseamna neaparat deja ceva **auzit**.
- **Auzit nu** înseamna neaparat deja **ceva înteles**.
- **Inteles nu** înseamna neaparat deja ceva **cu care sa fi de acord**, (poate ai prins alt sens al mesajului).
- **A fi de acord nu** înseamna deja ceva ce **se va aplica**.
- **Aplicat nu** înseamna nici pe departe **mentinut**.

a spune \neq a comunica

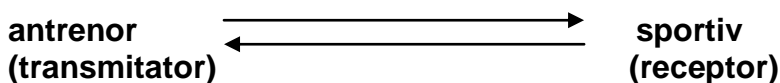
Exista numeroase diferente între “a spune” si “a comunica”
sau
între “a auzi” si “a asculta”

“A spune” este un proces într-un singur sens:

antrenor → sportiv

sportiv → antrenor

“A comunica” presupune transfer de informatie în ambele sensuri:



- **Raspunsul receptorului la mesajul transmis ne demonstreaza daca acesta a fost bine înteles.**
- Reactia respectiva se numeste **feedback** si încheie cercul comunicarii deoarece receptorul, la rândul sau, codifica o informatie (raspunsul la mesaj) si o comunica transmitatorului.
- **In procesul comunicarii rolurile se schimba mereu: receptorul devine transmitator si invers.**

DE CE COMUNICAM?

Trebuintele comunicarii

1. Trebuinta de a spune

Este trebuinta de a transmite informatii celor din jurul nostru. Permanent simtim nevoia sa spunem ceva, sa aratam, sa explicam, etc.

Daca simtim nevoia sa spunem ceva semnificativ pentru noi si nu o facem, transmiterea informatiei se va realiza involuntar, inconstient, într-un mod mascat (Ex: prin stari de tensiune, anxietate, agresivitate, sau chiar somatizari in cazul unui mesaj negativ refulat). In aceasta situatie poate fi sportivul care are o comunicare deficitara cu antrenorul sau.

INTERESANT ! “spunem” si sentimente/emotii

Din totalul sentimentelor transmise de o persoana:

- 7 % se transmit prin intermediul cuvintelor
- 38 % se transmit prin tonul vocii
- 55 % prin expresia fetei si postura.

2. Trebuinta de a fi ascultat, auzit, inteles

Intr-o relatie de comunicare suntem Intotdeauna 3: eu, tu si relatia dintre noi.

- In momentul in care spun ceva, important este ca mesajul sa ajunga la celalalt in acelasi fel in care l-am transmis, adica sa fiu receptat si inteles.

- Teste efectuate cu privire la ascultare au demonstrat ca o persoana obisnuita isi poate aminti numai 50 % din ceea ce a ascultat (daca este chestionata imediat) si numai 25% dupa 2 luni.

3. Trebuinta de a fi recunoscut

- In orice schimb informational intre doua sau mai multe persoane, deci in orice proces de comunicare interpersonal, apare nevoia de a fi recunoscut: nevoia ca celalalt sa constientizeze prezenta mea, valoarea informatiei pe care o transmit, etc.
- Trebuinta de a fi recunoscut functioneaza In stransa legatura cu urmatoarea nevoie, aceea de a fi apreciat.

4. Trebuinta de a fi apreciat

- Este trebuinta persoanelor de a avea sentimentul ca sunt importanti pentru cei cu care stabilesc relatii de comunicare.
- Traim intr-o societate in care nu intotdeauna suntem apreciati la adevarata valoare.
- **Vedem de obicei ceea ce nu a facut celalalt, nu si ceea ce a facut.**

Aceste parti negative, repetate de mii si mii de ori sterilizeaza relatiile, slabesc increderea in fortele proprii, in capacitatile noastre de a realiza ceva.

- **Macar din cand in cand (la anumite intervale de timp), antrenorul trebuie sa ofere aprecierile sale directe sportivilor, pentru a oferi feed-back-ul necesar alimentarii imaginii de sine (astfel, eu, ca sportive, pot gandii: sunt important pentru antrenor, pentru echipa, "conducerea" isi da seama de valoarea mea si de importanta mea etc).**

5. Trebuinta de a influenta

reprezinta nevoia de a provoca o reactie, o schimbare de opinii, credinte, comportamente, atitudini.

6. Trebuinta de intimitate

- Fiecare dintre noi avem "gradina noastra secreta" acea parte din noi pe care nu o vom spune nimanui niciodata.
- De asemenea avem partea noastra de intimitate "in doi" - acea parte pe care o putem impartasi numai unei singure persoane si in legatura cu care trebuie sa avem siguranta ca nu va fi transmisa niciodata mai departe de relatia in doi

Mijloace pentru antrenor in vederea imbunatatirii capacitatii de a influenta sportivul

- Clarifica-ti obiectivele.** Daca stii clar care este rezultatul la care vrei sa ajungi, transmitand un mesaj, sustinand o conversatie etc, iti va fi mult mai usor sa obtii ceea ce vrei.
- Structureaza-ti gandirea.** Deseneaza sau vizualizeaza harta mentala a modului cum vei ajunge sa obtii rezultatul. In acest fel iti va fi mult mai usor sa urmezi pasii necesari pentru a ajunge la obiectivul stabilit.
- Pregateste-te sa influentezi.** Atrage cat mai multe informatii cu privire la tema conversatiei. Strange cat mai multe informatii cu privire la interlocutorul tau: afla cum gandeste, ce tip de prezentare are mai mari sanse de a il influenta verbal, vizual, sau ambele; gaseste puncte comune pentru a putea initia conversatia: interese comune etc.
- Asigura-ti timpul necesar pentru conversatie.** Asigura-te inca de la inceputul conversatiei ca ai timp sa parcurgi etapele stabilite anterior pentru atingerea obiectivelor propuse.

- e. **Argumenteaza.** Prezinta-ti cu claritate obiectivele conversatiei, argumenteaza-ti ideile.
- f. **Recapituleaza.** Din cand in cand, in timpul conversatiei, recapituleaza concluziile intermediare la care ai ajuns. Asta te va ajuta sa stii permanent unde te aflii si cat mai ai de parcurs pana la atingerea obiectivului final.
- g. **Foloseste mijloace vizuale/demonstrative/gesturi/exemple.** Folosirea mijloacelor vizuale asigura reamintirea de catre interlocutor a unei cantitati mai mari de informatie din intregul care a fost trimis.

COMUNICAREA – ASERTIVITATEA SI STIMULAREA INCREDERII IN SINE

- Prin comportament asertiv, intelegem “un comportament care ii permite unei persoane sa actioneze cat mai bine in interes propriu, sa isi spuna punctul de vedere in mod deschis, sa-si exprime sentimentele in mod sincer si sa se foloseasca de propriile drepturi **fara a le nega pe ale celui alt.**”. (J.Cottraux)
- **Antrenorul si sportivul asertiv vor fi mai eficace.**
- Sportivul va avea o mai mare incredere in sine si in antrenor
- Performanta se va cladi pe baze solide privind:
 - **comunicarea**
 - **individualizarea in antrenament**
 - **pozitivarea constanta a relatiei cu antrenorul**

IMAGINAM O SITUATIE !

a) Antrenorul nonasertiv ii spune sportivului:

- Nu te inscriu la concurs daca lupti cum ai luptat azi la verificare.

Cum raspunde sportivul:

Agresiv: “Foarte bine, daca asta este parerea dvs... prefer sa nu mai merg, m-am antrenat degeaba”.

b) Antrenorul asertiv ii spune sportivului:

- Eu cred ca pentru a concura cu succes trebuie sa mai facem cate ceva

Cum raspunde sportivul:

Asertiv: “Cred ca poti sa-mi spui ce nu a fost bine, sa ma ajuti (indrumi) si ma voi stradui”.

“LECTIA DE ASERTIVITATE” PENTRU ANTRENORI

Este bine ca în timpul discuției cu sportivul **să evitați începutul de frază de genul:**

“Tu esti...” / Tu niciodată nu ai înțeles atunci când eu...”,

Este recomandabil să folosiți propoziții care să înceapă cu “Eu...”.

a) PENTRU EXPRIMAREA CERINTELOR: "Eu doresc (vreau) sa ...

Describe clar ce contează cu adevărat in ce vrei sa corectezi la sportiv.

b) PENTRU EXPRIMAREA NEMULTUMIRII / ENERVARII: "Eu simt că... ", "Eu am avut senzația că... atunci când ..." - fără a ataca sportivul cu mesaje de genul "Esti incapabil!".

c) PENTRU A EXPRIMA APRECIERI NEGATIVE: "M-am simțit foarte mîndru de tine atunci cînd..., dar totuși, aș aprecia mult dacă..." - **exprimați mai întîi sentimentele pozitive, iar apoi cele negative; mixați sentimentele.**

d) PENTRU EXPRIMAREA INTENTIILOR SI COOPTAREA SPORTIVULUI: "Într-adevăr îmi doresc ca acest lucru să iasă bine", "Vreau să știu ce crezi și

tu în acest sens“.

Memento:

Mai mult de 70% din comunicare se produce pe canale non-verbale:

- tonul vocii: variatii ale Inaltimii sunetelor, taria lor, rapiditatea vorbirii, calitatea vocii;
- expresia privirii si a fetei: un zambet, o Incruntare, contactul vizual direct sau evitarea acestuia, durata contactului vizual etc;
- gesturi: miscari ale mainilor care sustin mesajul, pozitia corpului, orientarea acestuia fata de interlocutor;
- proximitatea, contactul corporal;

LIMBAJUL CORPULUI SI ASERTIVITATEA

10 strategii pentru a avea un efect pozitiv asupra celorlalti

1. Tineti-va palmele la vedere – acest gest va semnaliza ca urmeaza o discutie care se va sfarsi bine.
2. Tineti-va degetele lipite si mainile sub barbier pentru a capta atentia
Degetele rasfirate sau mainile deasupra barbierii: sunteti perceput ca avand mai putina autoritate;
3. Tineti-va coatele departate de corp sau sprijinite pe bratele unui fotoliu – sunteti perceput ca avand o pozitie de autoritate, de om puternic, cinstit; bratele ce isi tin coatele lipite de corp duc cu gandul la o persoana nesigura.
4. Pastrati distanta respectand spatial intim al persoanei – asezati-va mai aproape de cunoscuti, de cei cu o varsta similara, dar mai departe de cunostinte noi si la o distanta apreciabila de cei mai in varsta sau mai tineri;
5. Reproduceti limbajul corporal si tiparele verbale ale celuilalt pentru a creea repede o companie placuta.
6. Vorbiti in acelasi ritm pentru ca interlocutorul sa nu se simta “presat” cand cineva vorbeste mai repede decat el – viteza cu care vorbeste o persoana arata ritmul in care creierul ei poate procesa informatiile.
7. Nu incrucisati bratele la piept; pare “o bariera” intre persoane si transmite ca “ceva” o nemulumeste pe cea care foloseste gestul, favorizand pierderi insemnate din mesajul transmis (aprox. 50%).
8. Atingeti cotul celuilalt sau intoarceti atingerea pe care o primiti – experientele arata ca atunci cand o persoana este atinsa usor pe cot, nu mai mult de 3 secunde, exista 68% sanse sa fie mai cooperanta decat in caz contrar;
9. Repetati numele interlocutorului – persoana respectiva se va simti importanta.
10. Evitati atingerea fetei – studiile arata ca atunci cand cineva ascunde o informatie sau minte, isi atinge in mod repetat nasul si fata, din cauza cresterii tensiunii arteriale.

In loc de concluzii

...sperand ca astazi am reusit sa comunic si nu doar sa vorbesc...

Bibliografie

www.webdex.ro/online/dictionar/comunicare

www.ussa.edu/about/international-sport-education/

www.psychologytoday.com/bodylanguage.com