

PSICOLOGIA & CALCIO

L'allenatore: obiettivi e qualità per avere successo.

A cura di **STEFANO TAVOLETTI**

La definizione, l'importanza e il piano d'azione da attuare per il raggiungimento degli obiettivi.

PREMESSA.

Il seguente articolo è stato tratto dal libro: "Motivare per vincere", scritto da Stefano Tavoletti ed edito da www.allenatore.net.

Buona lettura.

IL PRIMO PASSO: DEFINIRE GLI OBIETTIVI.

"Porsi un obiettivo è la più forte forza umana di motivazione"

Paul J. Meyer (poeta)

La definizione degli obiettivi è il primo passo importante del programma dell'allenatore vincente, perché fa capire a quali mete il calciatore, e quindi la squadra, devono puntare e di quali precise strategie dovrà avvalersi in merito il Mister.

Ma come deve fare l'allenatore a definire un obiettivo in maniera corretta e soprattutto quali caratteristiche deve avere?

Un obiettivo può essere chiamato tale quando presenta delle caratteristiche ben definite, ovvero deve essere:

1. ambizioso e stimolante, fungere da potente calamita per il tecnico e la sua squadra;

2. ben definito nei minimi particolari, così che l'allenatore possa impostare una corretta strategia d'azione;

3. raggiungibile e non proibitivo, per evitare di creare stress ai giocatori qualora non venga ritenuto reale.

Molto importante può risultare scrivere l'obiettivo comune sulla lavagna o su un pezzo di carta.

Ciò serve a "rafforzare" nella mente del gruppo l'importanza dell'obiettivo; sarà come stipulare una specie di contratto tra il Mister ed i giocatori.

I latini in proposito dicevano: "*verba volant scripta manent*", ovvero le parole sono fugaci, gli scritti rimangono.

L'obiettivo deve poi essere suddiviso in tre parti:

a breve;

a media;

a lunga scadenza.

L'obiettivo a breve scadenza è quello che deve essere raggiunto nell'arco di qualche giorno; un esempio potrebbe essere quello di cambiare l'approccio e la concentrazione negli allenamenti, motivare i propri giocatori gettando le basi per creare un gruppo solido, vincere una partita.

Il raggiungimento degli obiettivi a breve scadenza costituisce il punto di partenza per il conseguimento dell'obiettivo a media scadenza.

L'obiettivo a media scadenza è quindi quello che verrà realizzato nell'arco di un certo periodo non troppo lungo né troppo corto.

A esempio invertire il trend di risultati negativi, iniziare a raccogliere punti in trasferta, aggiudicarsi il girone d'andata.

Per arrivare a tutto questo occorrono più sforzi e attenzioni rispetto a quello a breve scadenza.

L'obiettivo a lunga scadenza è infine quello più difficile in assoluto da raggiungere specie se la squadra non avrà saputo conseguire gli obiettivi delle tappe intermedie.

E' impensabile focalizzare immediatamente l'attenzione della squadra sull'obiettivo a lunga scadenza in quanto non è assolutamente facile lavorare e mantenere una concentrazione costante su una meta ritenuta troppo lontana nel tempo (come ad esempio la vittoria di un campionato, una promozione o il raggiungimento della salvezza).

Ecco quindi che diventa importante che il tecnico sappia suddividere gli obiettivi in tappe intermedie creando una specie di "piano di battaglia", stabilendo una serie di strategie che devono essere flessibili, di facile attuazione e che non vadano a scontrarsi con quelli che rappresentano i propri "valori" morali e comportamentali.

Mentre gli obiettivi a breve e a medio termine dovrebbero essere realistici e raggiungibili, quelli a lungo termine dovrebbero sempre essere molto al di là delle attuali possibilità; l'allenatore in poche parole deve saper mirare in alto.

Og Mandino nel suo best seller "Il più grande venditore del mondo" (Ed. Gribaudi 1997) affermava in proposito:

"meglio mirare con la lancia alla luna e colpire soltanto un'aquila, che mirare con la lancia all'aquila e colpire soltanto una roccia".

E con questo abbiamo detto tutto.

Paolo Fresco (ex presidente della Fiat) sull'argomento aggiunge che il segreto per raggiungere l'obiettivo sta nelle quattro "E", ovvero:

- ❑ **Energy**: possedere energia.
- ❑ **Energize**: possedere la capacità di trasmettere energia agli altri.
- ❑ **Edge**: possedere la volontà di vincere.
- ❑ **Execute**: decidere di agire.

L'IMPORTANZA DI AVERE UN OBIETTIVO.

Ma perché è importante avere un obiettivo da inseguire?

Perché più l'allenatore farà chiarezza su ciò che vuole raggiungere, più riuscirà a trovare il modo adatto per ottenere ciò che si è prefissato?

E' possibile trovare una risposta adeguata riflettendo su questi particolari motivi:

- ❑ se l'allenatore ha ben chiaro l'obiettivo, indirizza il suo focus mentale verso questo, dando la priorità a tutto ciò che conduce verso il traguardo;
- ❑ aumentare la motivazione e il desiderio di raggiungere un qualcosa, significa di conseguenza massimizzare la qualità e la quantità dell'impegno profuso;
- ❑ avere in mente un obiettivo chiaro aiuta ad evitare possibili distrazioni; infatti, quando tutte le risorse e le energie sono concentrate su uno specifico obiettivo, diventa difficile lasciarsi influenzare da fattori esterni;

- l'obiettivo rappresenta il punto finale, la bussola che guiderà l'allenatore, e i suoi giocatori, anche nei momenti di difficoltà, quando tutto sembra andare "storto".

Daisaku Ikeda, leader del movimento filosofico buddhista Soka Gakkai, nella sua guida "Giorno per giorno" (Ed. Esperia 2001) afferma in proposito:

"la determinazione di raggiungere i propri scopi è ciò che più conta.

Nell'istante in cui decidete di vincere, il vostro cervello, il vostro corpo, il vostro ambiente, tutto inizierà a muoversi in tale direzione.

Se invece pensate "non funzionerà mai", proprio in quel momento ogni cellula del vostro essere si indebolirà, smettendo di lottare, e tutto volgerà verso il fallimento".

L'obiettivo deve essere pertanto dettagliato nei minimi particolari.

Affermazioni del tipo: "voglio vincere di più!" oppure "mi piacerebbe migliorare", sono poco chiare e pertanto non definiscono la meta da raggiungere; per questo motivo risultano obiettivi dispersivi e di conseguenza poco stimolanti.

Le cose cambiano invece quando alla meta da raggiungere, l'allenatore va ad abbinare uno scopo ben definito e preciso; per esempio: "voglio vincere di più, così che la mia squadra diventi sempre più motivata, concentrata e forte, in questo modo si raggiungeranno tutti gli obiettivi prefissati"; oppure: "voglio migliorarmi, così mi farò conoscere come un allenatore serio e preparato, inoltre migliorerò i rapporti personali con i miei giocatori, che pertanto mi stimeranno sempre di più".

Determinante è anche riuscire a comunicare sempre con toni positivi e mai negativi; affermazioni del tipo "non voglio che la mia squadra sia remissiva in campo esterno" deve cambiare in "voglio che la mia squadra si imponga in trasferta".

Per ottenere veramente un obiettivo bisogna quindi porsi questo tipo di domande:

- Cosa voglio veramente?
- Perché voglio raggiungere quell'obiettivo?
- Cosa devo fare e che azioni devo intraprendere per ottenerlo?

UN PIANO D'AZIONE IN CINQUE MOSSE.

MOSSA N° 1

L'allenatore deve definire l'obiettivo nel modo più dettagliato possibile, un traguardo desiderato fortemente, che lo stimolerà nelle sue qualità.

Cosa vuole raggiungere?

In che modo?

Quando e in quanto tempo?

Dopodichè l'allenatore deve percepire la gioia e la felicità che scaturisce dal raggiungimento dell'obiettivo stesso.

Cosa penseranno di lui le persone che lo circondano?

Quali vantaggi otterrà per se e per la sua squadra?

Come dice **Zig Ziglar**, uno tra i più eccellenti motivatori dei nostri tempi:

“se vuoi raggiungere il tuo obiettivo devi vedere la meta nella mente prima di poterla davvero conseguire”.

Ciò significa che quanto più gli obiettivi saranno precisi, mirati, concreti, tanto più saranno realizzabili.

Un buon obiettivo deve essere esaltante, stimolante e fare leva sulla volontà di crescere.

L'allenatore deve provare dentro di se forti emozioni di piacere legate all'idea di raggiungerlo e sensazioni sgradevoli al solo pensiero di non farcela; sono infatti il piacere e il dolore le componenti emozionali che devono spingerlo ad agire in una direzione piuttosto che in un'altra.

L'obiettivo deve essere importante.

Il suo conseguimento deve stare particolarmente a cuore all'allenatore, deve rappresentare per lui un qualcosa di grande, per il quale sia disposto a tutto.

In sintesi, deve automotivarlo “a mille”!

A questo punto, con un'alta automotivazione, l'allenatore passerà al secondo punto, ovvero alla creazione del percorso vero e proprio.

MOSSA N° 2

L'allenatore deve innanzitutto essere convinto che l'obiettivo sia raggiungibile facendo una sorta di inventario di tutte le risorse di cui può disporre.

Se ad esempio l'obiettivo è stagionale il tecnico dovrà passare in rassegna le componenti umane (giocatori), finanziarie (disponibilità economica) e logistiche (strutture) su cui può contare.

Successivamente se ritiene possibile il raggiungimento del traguardo prefissato, mente e corpo lavoreranno in simbiosi a suo favore.

Dal cervello partiranno una serie di “input” consci e inconsci che lo porteranno verso la meta.

Se invece l'obiettivo viene ritenuto di difficile realizzazione il tecnico, alle prime difficoltà, sarà portato a rinunciare, magari associandoci la triste idea di aver fallito, di non essere stato all'altezza; ciò potrebbe provocare una sensazione di insoddisfazione e di frustrazione controproducente.

MOSSA N° 3

L'allenatore deve stabilire i tempi entro i quali è necessario raggiungere l'obiettivo.

Se il tecnico non definisce una precisa scadenza potrebbe tendere a procrastinare l'azione nel tempo; l'approssimarsi della data prefissata crea sicuramente pressione, ma stabilisce un ritmo preciso da seguire.

L'allenatore deve poi convincersi che il suo successo dipende solo da lui e dai suoi giocatori e non da fattori esterni che potrebbero rappresentare delle scusanti qualora l'obiettivo non venisse raggiunto.

L'importante è poi di non essere troppo rigidi ma flessibili nell'approccio in modo che l'allenatore abbia modo di adattarsi alle situazioni contingenti che si verranno a creare e di conseguenza possa apportare le eventuali varianti al progetto.

MOSSA N° 4

L'allenatore deve monitorare spesso l'obiettivo per capire e valutare se è sulla giusta strada; se poi dovesse accorgersi che l'obiettivo inizialmente prefissato è troppo grande, può sempre frazionarlo in obiettivi parziali più piccoli in maniera che possa diventare più realizzabile, concentrandosi, come fa un ciclista al Giro d'Italia, sulle tappe intermedie, senza però non perdere mai di vista la strategia globale per il raggiungimento del traguardo finale.

L'importante è che l'allenatore non molli mai, specie in quei momenti di scoramento dove sembra andare tutto "storto" e dove ha tutto e tutti contro di sé.

In questi casi egli deve ricordarsi che per una legge della natura, il momento positivo si alterna inevitabilmente a quello negativo e che eventualmente esistono numerose opportunità all'interno di ogni difficoltà.

MOSSA N° 5

Passare all'azione!

Una volta che l'allenatore conosce tutte le strategie necessarie deve passare dalla teoria alla pratica, ricordandosi che: " anche una maratona di 50 km inizia sempre con un primo passo".

Napoleon Hill, capostipite per eccellenza della "motivazione", diceva che:

"qualsiasi cosa la mente umana possa concepire o credere, la potrà raggiungere!".

Parafrasando questo concetto, significa che quando l'allenatore e i suoi giocatori si muoveranno con determinazione e perseveranza verso un obiettivo congruo, niente e nessuno potrà fermarli, se non unicamente il loro atteggiamento negativo.

"L'uomo di carattere è colui che sceglie un obiettivo ragionevole e non smette mai di inseguirlo fino a quando non ha raggiunto il suo scopo."

Raymond De Saint-Laurent (scrittore). ♦

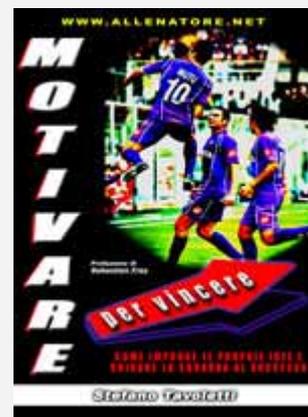
Articolo tratto dal libro:
"Motivare per vincere"
Autore: Stefano Tavoletti
Editore: www.allenatore.net

"Motivare per vincere"

Come imporre le proprie idee e guidare la squadra al successo

Il piede calcia il pallone ma è la mente che guida il piede.

Puoi raggiungere un obiettivo, tagliare un traguardo o realizzare un sogno solo se lo hai ben chiaro nella tua mente.



Un meta sorprendente non si raggiunge attraverso una grande azione ma grazie a tante piccole azioni quotidiane.

Solo se si è in grado di guidare se stessi si potrà condurre un gruppo verso risultati straordinari.