

## **Escursionismo: percezione della fatica e ‘positive self-talk’**

*“Internal dialogue, or intrapersonal communication, affects motivation and behaviour”*

*Weinberg & Gould, 2015*

I benefici del *trekking* sono ormai ampiamente riconosciuti e dimostrati da innumerevoli evidenze scientifiche e in molti pratichiamo questa attività fisica, anche grazie al prezioso impegno dei volontari del Cai, che costantemente si occupano della manutenzione dei sentieri e di organizzare uscite in ambiente.

Tuttavia a volte l'escursione può tramutarsi in un'esperienza non proprio piacevole e di benessere. Mi riferisco al fatto che può succedere di non “averne più”, cioè a un certo punto sentire di non essere più in grado di tenere il passo del gruppo. Dunque, se per esempio stiamo percorrendo un tratto di salita impegnativa, iniziamo a rallentare e, nei casi più critici, ci fermiamo.

Ma perché rallentiamo e ci fermiamo?

Nell'articolo 'Escursionismo: percezione della fatica e *social support*', pubblicato nell'ultimo Notiziario (2018, p. 5-6) abbiamo dato una risposta, facendo riferimento alle ricerche del Prof. Samuele Marcora sulla *perception of effort* [percezione della fatica, dello sforzo]. Con *perception of effort* si intende quanto faticoso e pesante viene consapevolmente percepito l'esercizio fisico: in sé non misura la fatica, il dolore muscolare o la stanchezza generati dall'esercizio, ma è la misura dello sforzo che percepisco devo esercitare per svolgerlo (Marcora, 2010a). Evidenziavamo che più è alta tale percezione e prima rallentiamo o ci fermiamo, cioè a un certo punto smettiamo di avere un determinato passo, non perché non ne abbiamo più nelle gambe, ma perché decidiamo di smettere, in quanto percepiamo che quello che dovremo fare è superiore alle nostre possibilità (Mazzoli, 2017).

E dal momento quindi che è la percezione della fatica e non la fatica reale che informa la decisione di rallentare, di fermarsi, anche in questo articolo continuiamo a chiederci cosa possa aiutarci a ridurre la percezione della fatica e perciò migliorare la *performance*. In particolare ci focalizziamo sul ruolo fondamentale, sperimentalmente dimostrato, di una strategia psicologica ampiamente utilizzata, il *self-talk* [dialogo interno] (Blanchfield et al., 2014).

Secondo la definizione di Hackfort & Schwenkmezger (1993, p. 355), il *self-talk* è 'un dialogo [in cui] la persona interpreta sensazioni e percezioni, regola e cambia le proprie valutazioni e convinzioni e dà a sé medesimo istruzioni e rinforzi'. Cioè è la comunicazione che abbiamo con noi stessi. L'essere umano parla molto tra sé e sé e questo dialogo interno è molto importante, è probabile infatti che influenzi sia la nostra motivazione che i nostri comportamenti (Weinberg & Gould, 2015).

Il *self-talk* infatti media fra quanto sta accadendo e la nostra risposta all'evento stesso, gioca, cioè, un ruolo chiave rispetto a come reagiamo alle situazioni e tali reazioni influenzano le nostre future azioni ed emozioni.

Secondo la più accreditata letteratura scientifica, il *self-talk* viene distinto in '*cognitive*' [cognitivo] e '*motivational*' [motivazionale].



Il primo, detto anche '*instructional*' [didattico], di solito ci aiuta a focalizzarci sugli aspetti tecnici della *performance* allo scopo di migliorare l'esecuzione del compito (Esempi nel *trekking*: 'Appoggia prima il tallone, poi la pianta', 'Tieni le ginocchia piegate').

Ma è il secondo, detto anche '*positive self-talk*', ad essere efficace nel ridurre la percezione della fatica e che dunque migliora la *performance* nelle attività fisiche di *endurance*, quali appunto il *trekking*. Ad esempio, se di fronte ad una salita mi dico: 'Dai, ce la faccio!', avrò più probabilità di salire in cima più rapidamente, con meno soste o rallentamenti e in ogni caso con una percezione della fatica inferiore che se mi dicessi 'Non ce la farò mai'.

Tra le possibili spiegazioni di questo importante fenomeno c'è che il *self-talk* motivazionale, si ipotizza, aumenti la percezione delle proprie abilità. Se ci sentiamo abili, è stato dimostrato, siamo più propensi a sforzarci quando le difficoltà nell'esecuzione del compito aumentano (ad esempio, camminando in salita). Con il *self-talk* negativo invece diminuisco la percezione delle mie abilità e mi predispongo a rallentare o a fermarmi prima. E non solo, anche se svolgo un compito semplice e non impegnativo, comunque sperimento una fatica maggiore di chi si percepisce abile, peggiorando così la mia *performance* (Blanchfield et al., 2014).

Un'altra motivazione dipende dal fatto che, è stato dimostrato, la *performance* migliora se aumenta la *self-efficacy* [auto-efficacia] - definita come la convinzione di potere raggiungere



appunto un certo livello di *performance* in una data situazione. Infatti, credere che riuscirò ad arrivare in cima fa sì che si attivino determinate risposte a livello cognitivo, motivazionale e affettivo, che, a loro volta, impattano in modo rilevante sul raggiungimento dei miei obiettivi performativi. Ma la *self-efficacy* si potenzia anche attraverso la persuasione verbale, che può venirmi dalle parole degli altri significativi o da quanto dico a me stesso, cioè appunto dal *self-*

*talk* (Bandura, 2000; Hatzigeorgiadis et al., 2008).

Ma come facciamo a crearci un *self-talk* motivazionale efficace? Seguire queste regole può darci un primo indirizzo (Mikes, 1987; Poirier-Leroy, 2017):

- usa frasi brevi, semplici, belle parole ("vai, vai, vai!" invece di 'Desidero arrivare in cima senza fermarmi, in modo da non rimanere in fondo al gruppo');
- costruisci frasi positive ('Forza, avanti!', 'Dai che ce la fai' invece di 'Non mi devo fermare');
- pronuncia le frasi con attenzione e attribuendo loro significato;
- rivolgiti a te stesso con gentilezza;
- ripeti le frasi spesso.

Da quanto sopra già si evince l'importanza di formarci ed allenarci per un uso strutturato e personalizzato del *positive self-talk*. Aggiungiamo infine che il dialogo interno influenza quello interpersonale (Giovagnoli, 2014). Dunque lavorando sul *self-talk* possiamo anche migliorare la comunicazione con gli altri. Aspetto che a sua volta impatta positivamente sul clima relazionale del gruppo, che diverrà probabilmente più socialmente supportivo. Ciò, come dimostrato nell'articolo sopra citato, contribuirà ulteriormente a ridurre la percezione della fatica e a renderci performanti: potremo così godere appieno dei benefici dell'escursionismo.

Mabel Morsiani, Counselor biosistemico

**La bibliografia dettagliata può essere richiesta all'autrice (mmorsiani@racine.ra.it).**