




**DISAQ**

**SCIENZE E MANAGEMENT DELLO SPORT  
E  
DELLE ATTIVITÀ MOTORIE (0515)**

**Economia e gestione dei servizi per lo  
sport  
A.A 2024-25**

**Modulo : 2.1 Bis Conoscere e Capire l'interlocutore**

**Prof. Mauro Cavallone**



Conoscere e capire  
l'interlocutore  
Davide Mc Clelland  
Eric Berne

## DAVID Mc CLELLAND (1917 – 1998)

psicologo americano

formazione e carriera accademica:

yale university,  
havard university,  
boston university

vincitore dell' american psychology association award (1987)

sentieri di ricerca: personalità e motivazione



## DAVID Mc CLELLAND

temi chiave delle sue ricerche :

teoria aspettativa-valori applicata alla  
Motivazione

approfondimento del t.a.t (thematic apperception test)

sviluppo di studi sulla competenza lavorativa

impiego delle proprie ricerche al fine di migliorare il  
sistema sociale

# La teoria di Mc Clelland

## B POT

DESIDERIO DI CONTROLLARE LE PERSONE E  
RAGGIUNGERE OBIETTIVI MOLTO AVANZATI

- Si preoccupa di ...
- Influire attraverso azioni di forza
- Suscitare negli altri emozioni positive o negative
- Acquisire una reputazione o una posizione
- Avere il controllo delle situazioni

# La teoria di Mc Clelland

## B AFF

NECESSITÀ DI SENTIRSI PARTE DI UN DETERMINATO GRUPPO SOCIALE.

Si preoccupa di ...

- Far parte di un gruppo o di una squadra
- Essere accettato e ben voluto
- Mantenere rapporti interpersonali positivi
- Affrontare situazioni di lavoro insieme con altri
- Ridurre al minimo le situazioni conflittuali

# La teoria di Mc Clelland

## B REAL

### TENSIONE INTENSA E PROLUNGATA VOLTA A OTTENERE UN RISULTATO DIFFICILE

- Si preoccupa di ...
- Fare meglio degli altri
- Rispettare o superare un criterio autoimposto di eccellenza
- Sforzarsi di recare un contributo esclusivo
- Fissare obiettivo di lungo termine
- Pianificare per superare ostacoli personali di lavoro o dall'altro genere

# I Bisogni Motivazionali

BISOGNO MOTIVAZIONALE	
PRIMARIO	SECONDARIO
REAL	
AFF	
POT	





# Eric Berne ( 1910 – 1970)

Psicologo Canadese

Autore della teoria sull'analisi transazionale

# Analisi transazionale 1

- L'Analisi Transazionale è una teoria psicologica relativa al pensiero, ai sentimenti e al comportamento delle persone e allo stesso tempo è un sistema efficace di analisi socio-culturale e di comunicazione.
- Studia il comportamento umano sulla base di stati dell'io e di transazioni, ovvero interazioni interpersonali.
- Ogni transazione è composta da uno stimolo e da una risposta. Alcune transazioni sono dirette e produttive; altre ambigue e sterili.

\*Libera interpretazione da "A che gioco giochiamo?" di Eric Berne

## Analisi transazionale 2

- La persona, quando interagisce, lo fa da uno dei tre diversi stati dell'io. Lo stato dell'io è un modo specifico di pensare, sentire e comportarsi.
- Il comportamento di una persona può venire dal suo stato dell':
  1. **Io Genitore**
  2. **Io Adulto**
  3. **Io Bambino**
- Ogni nostra azione proviene da uno di questi tre stati dell'io.

# Effetti dell'analisi transazionale sulla comunicazione

- Scegliere uno o l'altro dei 3 "Io" influisce sulla percezione della comunicazione che si trasmette e rinforza, inficia o compromette il messaggio che si sta trasmettendo.
- Inoltre la stessa figura che comunica viene inserita in schemi di riferimento stereotipati che possono distogliere dalla reale funzione lavorativa/familiare/amicale rappresentata dallo stesso.

The background features abstract geometric shapes in various shades of teal and blue. On the left, a dark teal triangle points downwards. On the right, a complex arrangement of overlapping triangles and polygons in different shades of teal and blue creates a layered, geometric effect. The text is centered in a clean, sans-serif font.

Conoscere e capire  
l'interlocutore