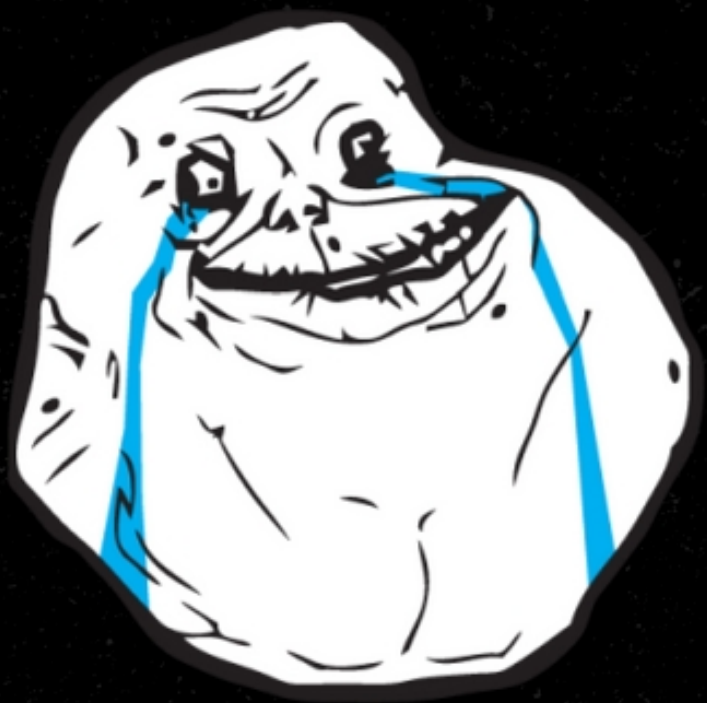


# I 3 SEGNALI CHE STAI PERDENDO TUTTI I TUOI ALLIEVI.



Da leggere prima che  
sia troppo tardi

[www.massimofenu.it](http://www.massimofenu.it)



MASSIMO FENU

---

# **I 3 Segnali che stai perdendo tutti i tuoi allievi**

---

*Come riconoscerli e come invertire  
immediatamente la rotta.*

*(senza farsi prendere dal panico)*

Copyright: Massimo Fenu

Tutti i diritti riservati

**Manuale PDF in edizione digitale realizzato per il portale [www.massimofenu.it](http://www.massimofenu.it)**

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sui diritti d'autore. Sono vietate e sanzionate (se non espressamente autorizzate in forma scritta) la riproduzione (o rielaborazione) in ogni modo e forma (anche in forma fotografica, elettronica o sotto forma di registrazione fonografica) né può essere immagazzinata in un sistema di reperimento dati o essere copiato per uso pubblico o privato eccetto l'uso corretto di brevi citazioni in articoli di riviste, giornali, mezzi digitali interattivi o altro mezzo attualmente noto o in futuro sviluppato.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale, possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione scritta rilasciata dall'autore.

*Quello che gli allievi non dicono  
è quello a cui devi stare più attento.*

# Forever Alone.

## *Una introduzione informale...*

*"Se qualcosa può andare storto, lo farà."*

*Arthur Bloch, Leggi di Murphy*

Forse non c'è cosa peggiore che andare a tenere una lezione e non sapere se troverai qualcuno o meno in classe.

Se l'immagine ti sta facendo torcere lo stomaco proprio in questo momento sappi che non sei solo....

... e che lo spettro della sala vuota non preoccupa solo te.

Pensa infatti a chi paga l'affitto di quella sala e che dopo alcuni questi episodi comincerà a chiedersi se il tuo corso di arti marziali, serio, preciso e curato, non sia perfettamente sostituibile con una classe di GAG o di Zumba.

I gestori di palestre usano una regola infallibile per valutare i tuoi corsi. Naturalmente la maggior parte non ne sono perfettamente consci, ma ti posso garantire che, dopo più di 25 anni passati ad insegnare nelle palestre (e dopo averne tenuta una io stesso), questo è esattamente il loro ragionamento.

Funziona in modo analogo alla **regola del 3** per determinare il numero reale di partner sessuali che ha avuto un uomo o una donna.

Sì, dai, quella per cui, quando una donna ti dice il numero dei partner sessuali che ha avuto, devi moltiplicarli per 3 e invece

quando un uomo ti dice la stessa cosa, devi dividere il numero per 3. I gestori delle palestre applicano la stessa regola quando ti chiedono se hai un gruppo e come stanno andando i tuoi corsi.

Nel primo caso fanno un rapido calcolo sul numero che dai, e arrotondano un po' verso l'alto. Dici 12? Saranno al massimo 4-5. Dichiarai 20-25? Probabilmente arrivi a 10 se le congiunzioni astrali sono favorevoli.

La stessa regola funziona in modo meno intuitivo per capire e prevedere l'andamento del tuo corso. Il 3 diventa il numero limite a cui far scattare l'allarme in negativo e in positivo.

Al terzo allievo che lascia il tuo corso senza nuovi ingressi il gestore comincerà a pensare che forse sei uno sfigato e il tuo corso non andrà bene. Viceversa al terzo allievo che aumenterà il numero di partecipanti al tuo corso, penserà che sei in gamba e che il corso ha buone possibilità.

Paradossalmente è una questione di percezione. Se parti con 10 allievi e ti ritrovi con 7 sei in una posizione peggiore che se fossi partito con 4 e poi fossi arrivato a 7!

Certo dipende dai numeri che hai. Le cose non funzionano così se hai classi da 30 persone. In qual caso puoi star tranquillo che per la palestra in cui lavori rappresenti un investimento non una preoccupazione. I tuoi margini di perdita sono molto maggiori ma questo non vuol dire che non si debba stare attenti.

**Infatti: Guadagnare nuovi allievi è una faticaccia, perderli un attimo.**

In questa guida ti do 3 suggerimenti per individuare i segnali indicatori che stai perdendo i tuoi allievi prima che questo accada davvero.

Perché è questa la cosa importante: **Accorgersene prima.**

Quindi, nell'ultima parte della guida ti offrirò dei consigli estremamente pratici in modo da correggere la rotta ed evitare il danno (o al peggio ridurlo molto).

Leggi questa guida senza stress. Ogni iniziativa ha dei rischi e se apri un corso, se provi una nuova palestra, provi nuovi orari, o cambi la tipologia del corso stesso, è ovvio che qualcosa possa andare storto.

Non prenderla sul personale, è così che si impara.

Stai solo attento a che ogni iniziativa non finisca sempre nello stesso modo. Allora abbiamo un problema. Un problema grosso. Vuol dire che qualcosa nel tuo modo di agire ti sta impedendo di attirare nuove persone e sta scacciando quelle che ci sono già.

Se non individui cosa sta generando il problema esso, proprio come il virus di un computer, si anniderà in ogni iniziativa che farai. Non importa quanto ti possa sembrare brillante, sarà destinata al fallimento.

In questa mini guida ti spiegherò tre tipologie di segnale, ognuna relativa ad un ambito specifico:

Le lezioni in classe, l'organizzazione di stages , il rapporto con gli ex-allievi.



Ognuno di questi ambiti, anche se in modo diverso, è importante ma sono ordinati in modo che tu presti attenzione da quello evidente a quello meno intuibile.

### **Infine, una raccomandazione.**

Evita accuratamente di pensare al rapporto che hai con i tuoi allievi in modo possessivo.

Ognuno ha la sua vita e i suoi interessi per cui, semplicemente, capita che i tuoi allievi vadano a cercare altre attività. Quello cui devi stare attento è che non lo stiano facendo a causa di qualcosa che dipende da te.

Non è facile capirlo.

Gli allievi infatti hanno imbarazzo (e nessun interesse) a dirti, se decidono di andarsene, il perché della loro scelta. Per questo motivo devi allenare la tua attenzione.

### ***Buona lettura!***

PS. L'immagine in copertina fa pensare ad un istruttore poco abile che si ritrova ad andare a lezione e ritrovarsi da solo.

L'ho scelta perché è divertente e arriva dritta al punto ma anche perché mi è utile per spiegarti un passaggio fondamentale. Passaggio che ha senso solo dopo aver letto tutta la guida.

Trovi il vero senso dell'immagine e del titolo di questo capitolo introduttivo alla fine.

Leggi tutto senza imbrogliare!

# I. Classi che non decollano.

## *Pessimismo e Fastidio.*

*"Quando la vita ti sorride,  
ce l'ha col tipo che sta alle tue spalle."*

*Anonimo*

Questo primo segnale è il più importante. Leggi bene.

Te lo dico perché anche io l'ho provato.

Tu ti sbatti in mille modi per i tuoi allievi e più fai, meno ti seguono. Ti ritrovi con la classe mezzo vuota e qualche volta anche vuota del tutto.

E' allora che arriva. Quella strana sensazione mista di pessimismo e fastidio di quando credi che stai facendo tutto bene, anzi più che bene, ed invece nulla va per il verso giusto.

La grande verità è che, se sei un Trainer o un Maestro di Arti Marziali, è praticamente impossibile che non capiti. Se fai delle prove, degli esperimenti, se organizzi il banco di prova comunque sarà sempre e comunque:  
(rullo di tamburi) la risposta che avrai dai tuoi allievi.

Anche se lavori benissimo, talvolta va bene e talvolta va male. Non te la prendere, non è nulla di personale, non è giusto e non è sbagliato... semplicemente è così che vanno le cose.

Il campanello d'allarme deve suonare quando però questa situazione si ripete ogni volta. I segnali a cui devi stare attento sono diversi ma te li posso riassumere con un'unica metafora.

Se la cogli puoi anche evitare tutti i dettagli. E' come se nelle tue mani avessi una bussola che ti dice se stai seguendo il verso giusto o se stai perdendo la rotta. Questo aspetto è importantissimo perché la gente in genere non ti dice nulla. A meno di non avere un rapporto confidenziale (ed anche in quel caso non è detto) non avrai nessun segnale diretto.

Ma veniamo al dunque: La metafora che puoi usare è quella della **Friend-Zone**.

Ci sei ma non ci sei veramente. Esisti ma solo in termini marginali. Non fai davvero presa (ma magari ti viene data l'illusione di farla).

Le tue lezioni sono sempre meno importanti di qualcos'altro. Non che tu debba essere in cima ai pensieri dei tuoi allievi, assolutamente no, però diciamo che non rientri nemmeno nella top 20.

C'è sempre qualcosa in ballo che è preferibile. Non che le tue lezioni non piacciono, anzi, diciamo che sono piacevoli. Ma tutto sommato sono un riempitivo.

Qualcosa da fare se non c'è altro di meglio... e la lista di ciò che è meglio delle tue lezioni è lunga. Tipo:

Vedersi con un amico/a , andare al cinema, fare una maratona di un telefilm, finire un videogioco, ascoltare un disco, stare a casa “perché oggi proprio non ne ho voglia”, allenarsi in un'altra disciplina, andare a correre perché “devo dimagrire”...

Il tutto condensato in una grande verità: Non piaci abbastanza.

Certo, ci sono persone che sono semplicemente così. Vanno a periodi ma se TUTTI i tuoi allievi vanno a periodi e se ti ritrovi ad avere sempre persone che vanno e vengono allora devi prestarci attenzione.

Prima di metterti in allarme fai una lista delle cose che potrebbero andare male indipendentemente da te e dalle tue lezioni.

Esamina le problematiche relative a:

- Orario
- Giorni di pratica
- Periodi dell'anno (cicli di studio e/o lavoro)
- Posizione della palestra e disponibilità di parcheggio
- Tipologia della sala e della palestra
- Ambiente generale del centro in cui lavori
- Costi (denaro - impegno richiesto)

Se questi elementi non presentano problematiche specifiche allora è il momento di muovere il culo.

Velocemente.

Nessuno ti dirà di farlo. Nessuno ti darà un segnale.

Devi dartelo da solo...

... o tenerti il tuo Pessimismo e Fastidio.

## 2. Stages che non funzionano.

*Sarà mica che porti sfiga?*

*"Credo di portarmi sfortuna:  
ogni volta che mi succede qualcosa di negativo  
ci sono sempre presente io."*

*Andrea Gaddini*

Questo secondo segnale è meno importante del primo ma assolutamente da non sottovalutare se vuoi fare il balzo di qualità.

Parliamoci chiaro. Allenarsi 2-3 volte a settimana non sono sufficienti per imparare velocemente e bene un'Arte Marziale o uno sport da ring. In particolare se, come la media delle persone nei corsi di fitness, la frequenza cala a 1-2 volte a settimana in certi periodi dell'anno, arrivando a toccare anche l'assenza completa in diversi mesi.

Il salto di qualità, per te e per i tuoi allievi, è portarli ad allenarsi costantemente e, perché no, allenarsi anche oltre quelli che sono i regolari orari di palestra. Fare, di tanto in tanto, degli stages il fine settimana, delle gare o degli allenamenti extra.

Ma questo salto di qualità, è qui che ti voglio, dev'essere un salto di qualità desiderato e voluto dagli allievi e MAI imposto dall'alto.

Il secondo segnale è quando tu cerchi di fare questo salto di qualità ma il tuo gruppo non risponde...

... ed improvvisamente ti accorgi di portare una sfiga pazzesca.

La gente temporeggia, di brucia all'ultimo, talvolta senza nemmeno avvisare. Una vera gioia quando capita e tu hai invitato un Maestro da fuori cui devi pagare onorario, biglietto aereo, i pasti e l'albergo.

Le motivazioni sono le più disparate (o disperate) e includono, in ordine di gravità:

- Contrattempi al lavoro o in famiglia
- Cose da pagare all'ultimo
- Incidenti e infortuni capitati a parenti
- Incidenti e infortuni capitati proprio la settimana o il giorno prima al diretto interessato.

Ora prendi un bel respiro. Queste cose capitano continuamente ma se ti ritrovi con 10 sfighe su 20 partecipanti, qualcosa non va nel modo in cui il tuo stage è percepito oppure hai bisogno di un vigoroso esorcismo.

Non va così male perché se, hai i numeri in classe per proporre degli stages, questo vuol dire che le persone apprezzano le tue lezioni, i tuoi insegnamenti e si fidano di te.

Allo stesso tempo però quello che tu offri come “occasione di crescita” viene probabilmente interpretata, scusa la schiettezza, come una “rottura di coglioni”.

Insomma, bene ma non benissimo.

Prima di cospargerti il capo di cenere e programmare un viaggio a Lourdes è bene se verifichi anche in questo caso se ciò che proponi è mal strutturato.

Ovvero se “stride” sempre su qualcosa che non dipende da te ma che puoi arginare velocemente. Cose alle volte molto banali ma a cui, un istruttore, abituato ad allenarsi 365 giorni all’anno, spesso non pensa.

Nello specifico, verifica questi 5 punti:

- Periodo (festività, ponti, periodi caldi per gli studenti)
- Costi (economici e/o di impegno in termini di tempo)
- Vicinanza ad altri eventi simili (effetto sovraccarico)
- Reale interesse sull’argomento o sul Maestro proposto
- Luogo (troppo lontano/difficile da raggiungere/comodo)

Se tutto sembra a posto, beh, verifica una seconda volta. A differenza del primo punto è improbabile che, se hai una classe che ti segue, la stessa abbia difficoltà a seguirti anche per qualche appuntamento extra. In genere è tutto il contrario: la classe chiede appuntamenti extra.

Altrimenti vuol dire che hai problemi anche sul primo punto e non te ne sei accorto, magari perché hai molto ricambio tra chi va e chi viene. Oppure che il gruppo si sta ancora formando e che stai facendo il passo più lungo della gamba.

Calma e sangue freddo, continua a leggere.

Il prossimo capitolo completa il quadro. Dopo di che sarai pronto per sapere come fare per cambiare rotta.

## Ex allievi.

*... non sei tu, sono io...*

*"Cara ti amo. Mi sento confusa.*

*Cara ti amo. Devo stare un po' da sola.*

*Cara ti amo. esco da una storia di tre anni con un tipo.*

*Cara ti amo. Non mi voglio sentire legata.."*

*Elio e le storie tese.*

Gli allievi vanno, gli allievi vengono.

Qualsiasi cosa tu faccia avrai sempre un ciclo del genere. Quest'ultimo segnale riguarda proprio il comportamento di chi ha lasciato la tua scuola.

Può sembrare inutile, in fondo non sono più tuoi allievi, perché preoccuparsene? Invece è una risorsa fondamentale da cogliere se si ha l'accortezza di sfruttarla.

L'atteggiamento che hanno con te i tuoi ex allievi è infatti forse una delle carte migliori da giocare per capire come stai lavorando (in alcuni casi come stavi lavorando) e se sei nella direzione giusta.

I tuoi ex allievi fanno finta di non vederti oppure se ti incrociano fanno di tutto per venirti a salutare? Quando ti incontrano sono sereni o sono imbarazzati come se si sentissero in colpa?



Alcuni sentono il bisogno di dirti perché non frequentano più i tuoi corsi, altri no. L'atteggiamento è molto più importante di quello che ti diranno.

Inutile che ti dica che se percepisci forte imbarazzo probabilmente non hai fatto un buon lavoro. Prendi questo segnale, se è qualcosa che si ripete sempre con ogni ex allievo, come un campanello d'allarme.

Se lo schema è ripetuto vuol dire che qualcosa che fai presto o tardi causa l'allontanamento.

Un altro segnale molto più evidente è se hai o meno uno zoccolo duro di allievi che ti segue da diverso tempo. Se dopo 5-6 anni di insegnamento non hai una classe solida di atleti di livello alto alcune domande devi iniziare a fartele.

Segnali positivi sono invece il ritorno di allievi che magari sono mancati anche diversi anni e i contatti con persone che non frequentano più marche rimangono interessate a sapere ciò che combini.

Su questo punto, se rilevi un problema, grandi dubbi non ce ne sono e non c'è check list che tenga. Devi metterti sotto e cambiare registro.

Nel prossimo capitolo ti spiego come fare.

## Come invertire la rotta. *... senza farsi prendere dal panico...*

*"Affidati a una zampa di coniglio se vuoi,  
ma ricordati che non ha funzionato per il coniglio."*

*RE Shay*

Se sei arrivato a questo capitolo perché hai rilevato uno o più segnali, presto saprai cosa fare per evitare che si trasformino in problematiche vere e proprie... e quindi in emorragie di allievi.

Se invece sei arrivato sin qui liscio come l'olio, bene complimenti (sempre che non abbia mentito a te stesso, nel qual caso nessuno ti può salvare).

Complimenti, dicevo, ma ti consiglio caldamente di continuare a leggere comunque. Non sai mai quando queste informazioni potrebbero esserti utili.

Vado dritto al punto.

Se il problema non riguarda nulla di esterno a te e al modo con cui tieni i tuoi corsi hai bisogno solo di una cosa:

Feedback sinceri.

Già. Un bel problema visto che le persone non hanno interesse e nemmeno l'indole a darli. L'educazione e, a volte, il reverenziale rispetto che si ha verso il proprio Maestro, impediscono di fare l'unica cosa che potrebbe aiutarlo sul serio.

Ed ecco allora che la palla torna a te. Devi creare un ambito in cui per i tuoi allievi sia possibile darti nuove idee e suggerimenti. Non che tu debba richiedere cosa vogliono come fossi un cameriere, certo, ma rimani aperto e ascolta quello che hanno da proporre.

Incoraggia le richieste e crea una struttura bottom-up. Molto spesso le idee di chi i tuoi allenamenti li segue sono migliori delle tue che li pensi proprio per questo: Li programmi ma poi non sei tu a farli.

Allena l'ascolto del non detto e leggi tra le righe. Quasi sempre i suggerimenti non saranno diretti ma alluderanno a delle necessità.

Ricorda che gli allievi ti possono insegnare molto sulle modalità con cui apprendono meglio, si motivano e fanno gruppo. Anche senza saperlo, loro sono preparatissimi su ciò che desiderano.

Sfrutta queste risorse per il bene comune.

Applica e non farti vergogna di chiedere anche in modo diretto. Fai capire con i fatti che i feedback ti fanno piacere.

Stringi con i tuoi allievi più anziani un rapporto basato sulla fiducia e sul rispetto come se fossero tuoi pari grado. La loro visione può aiutarti molto nel correggere la rotta prima che sia troppo tardi e tu ti trovi a dover ricostruire un gruppo che si è disgregato.

In una parola, se ti sei accorto di essere su un piedistallo, scendi subito. Potrai anche avere il diritto di stare in quella posizione ma ricorda sempre che lassù sei inevitabilmente

solo.... ed un insegnante deve essere anche parte del gruppo che guida. Non ti sto dicendo che è facile. Tutt'altro, ma è ciò che fa la differenza.

Agire in questo modo può mettere allo scoperto tante tue mancanze. Può essere doloroso a volte. Ricorda che non è colpa tua.... e anche se lo fosse, piangerci sopra e flagellarsi non servirà a niente.

Tutti noi viviamo e cerchiamo di fare del nostro meglio sulla base delle informazioni che abbiamo e degli strumenti che abbiamo allenato. Quando ti accorgi che non funzionano più passa ad altro.

Vale per tutti.

Quindi, ora che hai questi strumenti hai due opzioni.

Usarli.

Oppure rimanere offeso con me.

Ci sono persone che non sono disposte mettersi in gioco. Badati bene dall'essere parte di questo sfortunato gruppo.

Sono quelle terribili persone che ti chiedono che ne pensi di qualcosa che hanno fatto solo per sentirsi far fare qualche complimento.

Chi interpreta la scoperta di una possibilità di miglioramento come una critica si condanna da solo a ripetere gli stessi errori.

Queste persone, questi Maestri imprigionati nel loro piccolo mondo, in cui tutti sbagliano e solo loro sono nel giusto, alla fine rimarranno **Forever Alone**.

... ed eccoti svelato come promesso il vero significato dell'immagine in copertina.

Bravo che hai resistito sin qui!

Buona vita e buona pratica.

Massimo.

# L'autore: Massimo Fenu

Due note su di me, se sei curioso.

Più di 35 anni di arti marziali praticate e 25 come insegnante e ancora non mi basta.

Non ti sto a fare la trafila dei sistemi che ho studiato ma se sei curioso trovi tutto sul LinkedIn (<https://www.linkedin.com/in/massimo-fenu-5327a820>).

Insegno Krav Maga e coordino gli istruttori italiani e le loro scuole per la Krav Maga Global ([www.krav-maga.com](http://www.krav-maga.com)) per cui sono anche parte dell'International team.

Insegno e formo istruttori all'estero.

Il mio blog personale su insegnamento e coaching è [www.massimofenu.it](http://www.massimofenu.it)

Se sei interessato a risorse gratuite sulla difesa personale ti segnalo il sito [www.kmgitalia.it](http://www.kmgitalia.it) , scrivo anche lì.

Tutto ciò che scrivo e che insegno lo provo in prima persona. Per cui, malgrado non sia più un ragazzino, gareggio quando posso.

Le mie ultime competizioni riguardano gli open europei di BJJ in cui ho vinto per due anni di fila l'argento più alcuni bronzi in campionati italiani.

Già. Non riesco ad arrivare primo.

Ogni anno mi aggiorno in Israele assieme agli altri istruttori Expert della Krav Maga Global provenienti da tutto il mondo.

Sono uno scrittore recidivo e senza ombra di pentimento.

La mia prima pubblicazione riguarda un testo tecnico specialistico “Armati”, dedicato alle tecniche di ritenzione d’arma da fuoco e fondine, in collaborazione con l’istruttore dell’Esercito Italiano Cristiano Corona.

<http://www.lulu.com/shop/cristiano-corona-massimo-fenu/armati/paperback/product-23141434.html>

Le mie ultime fatiche riguardano un romanzo (due anni di lavoro, più una faticaccia direi) e un manuale che condensa le mie esperienze di 20 anni come istruttore di arti marziali:

“Piccolo manuale strategico per Trainer di Arti Marziali”

In questo libro ho tracciato sette strategie capaci di farti evitare gli errori che tutti fanno senza rendersene conto quando iniziano ad insegnare (e che moltissimi continuano a trascinarsi) e farti migliorare da subito nel modo in cui sarai percepito e nella capacità di attirare e mantenere nuovi allievi.

Se sei interessato, dacci un’occhiata.

Lo trovi qui

<https://www.amazon.it/Piccolo-Manuale-Strategico-Trainer-Marziali/dp/1542383439>

...

Ti è rimasto il dubbio del romanzo?

Oh, dai, è di 520 pagine.

Non posso credere tu non abbia già un fermacarte a casa.