

# Psicología del deporte

Instructora: Dra. Sina

Fuente: Psicología del deporte, escrito por Houshang Esmaili, Psicología del deporte de la teoría a la práctica, Mark H. Nashchel et al., traducido por el Dr. Seyyed Ali Asghar Mosaddad

## Definición de psicología del deporte

La psicología del deporte examina los procesos psicológicos fundamentales y sus efectos en el deporte.



La psicología deportiva aplicada se centra específicamente en la aplicación de la psicología para mejorar el rendimiento atlético.

## La naturaleza y el significado de la psicología del deporte

Los psicólogos deportivos utilizan técnicas de medición y estrategias de intervención para ayudar a las personas a alcanzar un rendimiento óptimo. Factores como las emociones (ansiedad, estrés), la motivación, el establecimiento de objetivos, las atribuciones, etc., desempeñan un papel importante en la psicología deportiva.

Numerosos factores de personalidad también afectan el rendimiento de los atletas. Las circunstancias familiares y económicas desempeñan un papel fundamental en la psicología deportiva.



# ¿Qué hace un psicólogo deportivo?

Un psicólogo deportivo es un psicólogo que se especializa en las siguientes áreas: 1- Mejorar el rendimiento mediante la aplicación de habilidades psicológicas.

2- Cuestiones relacionadas con la salud mental de los deportistas

3- Cooperación con organizaciones e instituciones encargadas del deporte

4- Factores sociales y de desarrollo que afectan la participación deportiva

## La importancia de la psicología del deporte

Lento para que podamos predecir el comportamiento del atleta. Puede La psicología del deporte puede ayudarnos a:

1- Ayúdanos a identificar y solucionar los problemas de los deportistas.

Conocer cómo reaccionan los deportistas en situaciones de estrés.

-2 ayudas

3- Con la ayuda de intervenciones psicológicas, podemos mejorar la autoconfianza, el autoconcepto, la tensión, la excitación, Mide la agresión y otros numerosos rasgos de personalidad.

4- Nos ayuda a utilizar técnicas de intervención para identificar las características de los deportistas, no deportistas y

Identificar varios jugadores en el equipo.

5- Mediante el uso de técnicas, podremos acceder a los sentimientos internos de una persona, como miedos, deseos, esperanzas y Podemos llegar a los complejos de los que no somos conscientes.

6-Nos ayuda a descubrir las características de los profesores y formadores.

7- Utilizando técnicas, podemos explorar las relaciones entre grupos y las relaciones dentro de los grupos.

8- Medir los trastornos psicológicos.

## La importancia de la psicología del deporte

9- Encontrar el potencial de los atletas - 10-

Ayudar a los entrenadores a comprender el comportamiento de los atletas y cambiarlo  
y corregirlo - 11- Ayudar a los entrenadores a seleccionar

mejor a los jugadores - 12- Ayudar a los atletas a analizar su trabajo y mejorar el rendimiento

# Liderazgo

## ¿Qué es el liderazgo?

El arte de influir sobre los subordinados de manera que se maximice el esfuerzo de los demás hacia el logro de un objetivo específico y se les haga realizar voluntariamente y de buena gana actividades predeterminadas dentro del marco de ciertos objetivos.



Algunos han considerado que el liderazgo es una de las cinco tareas principales de los gerentes, pero otros consideran que el liderazgo es mucho más que gestión y creen que los líderes de las organizaciones no

son necesariamente gerentes de organizaciones.

# Liderazgo

El liderazgo en una organización es un rol cuya tarea es: - 1. Explicar la visión de la organización - 2. Compartirla de tal manera que las personas estén dispuestas a participar en su consecución - 3. Proporcionar la información, el conocimiento y los métodos necesarios para acceder a ella - 4. Crear un equilibrio entre los intereses en conflicto de las partes interesadas de la organización

En términos más simples, el liderazgo puede definirse como un proceso a través del cual la dirección de la organización se esfuerza por crear motivación y comunicación efectiva, alentar a los empleados a realizar tareas organizacionales por interés y deseo, y facilitar el logro de los objetivos organizacionales.



# Estilos de liderazgo

Se han identificado y definido diversos estilos de liderazgo. Un punto importante al examinar estos estilos es que ningún estilo en particular puede considerarse ideal ni prescrito para todas las organizaciones. La elección o la formación de un estilo de liderazgo en una organización depende de la madurez organizacional y la naturaleza de su actividad.

En general, los estilos de liderazgo son: 1- Autocrático -  
2- Autoritario -  
3- Facilitador

# Estilo autoritario o egocéntrico

Un líder autocrático determina quién hace qué, cómo y cuándo es apropiado terminar una tarea. No solicita la opinión de los miembros. Estos líderes suelen ser fríos y formales. Cuando el líder está ausente, los miembros del grupo dejan de trabajar y se vuelven agresivos cuando surgen problemas.



# Estilo autoritario

Lento. Un estilo de liderazgo liberal fomenta la participación de los miembros del grupo, alienta a los miembros a participar en la toma de decisiones, da la bienvenida a diferentes opiniones y trabaja entre sí cuando surgen problemas.

Lento. En ausencia del líder, los miembros del grupo continúan con sus funciones. Puede cooperar



# Estilo relajado

Este estilo de liderazgo carece esencialmente de líder. Liderar con este estilo implica dejar que el grupo haga las cosas a su manera. Si bien el líder puede ayudar a los miembros a resolver problemas, no hay intervención ni guía, y es improbable que se alcancen los objetivos del grupo.

Hacer. Estos líderes se vuelven agresivos cuando surgen problemas y se dan por vencidos fácilmente.

## Tres tipos de comportamiento del líder

### 1- El comportamiento

**apropiado** es el comportamiento que la situación, como el tipo de ejercicio o el objetivo a alcanzar,

requiere . 2- El

### comportamiento

**real** es el que realmente hace el líder y depende de sus características, como la experiencia .

### 3- El comportamiento

**preferido** es el comportamiento que los atletas esperan del entrenador y depende de sus

características, como habilidad, personalidad, nivel de habilidad, etc., así como otras necesidades de la situación.

**Consejo:** Si el entrenador hace lo que la situación requiere y eso es lo que los atletas quieren que el entrenador haga, será un líder eficaz.

# Refuerzo y refuerzo

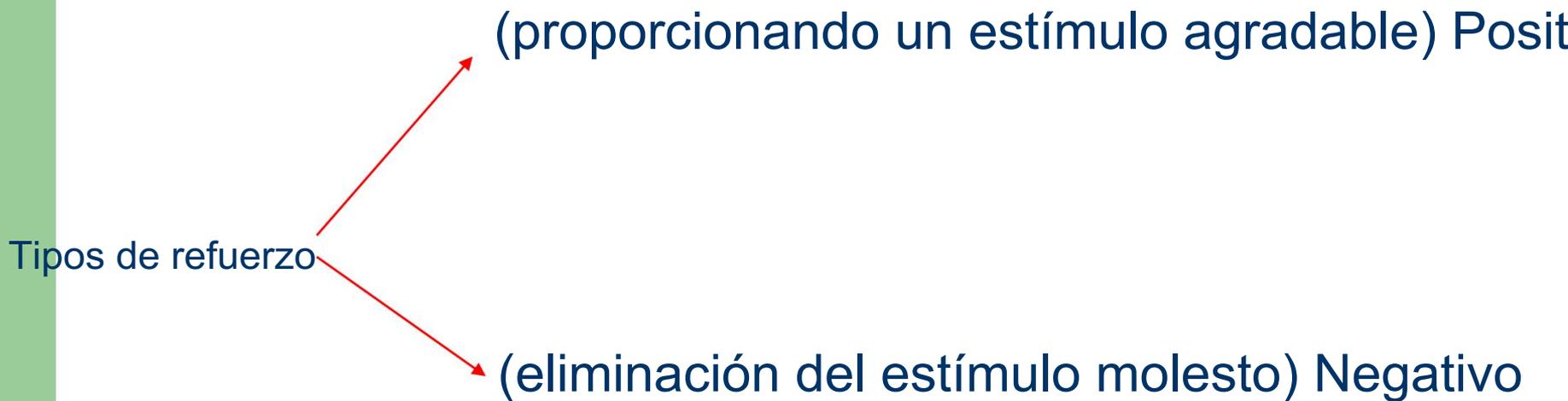
Proporcionar un estímulo después de una conducta que aumenta la probabilidad de

Se dice que se **fortalece** cuando ocurre .

Un estímulo que viene después de una conducta y hace que la conducta deseada se repita se llama reforzador.

# Tipos de refuerzo

Nota: El refuerzo aumenta el comportamiento



# Castigo

Si la conducta de una persona es seguida por una consecuencia indeseable y se reduce la probabilidad de realizar esa conducta en situaciones similares en el futuro, se dice que esa conducta es castigada.

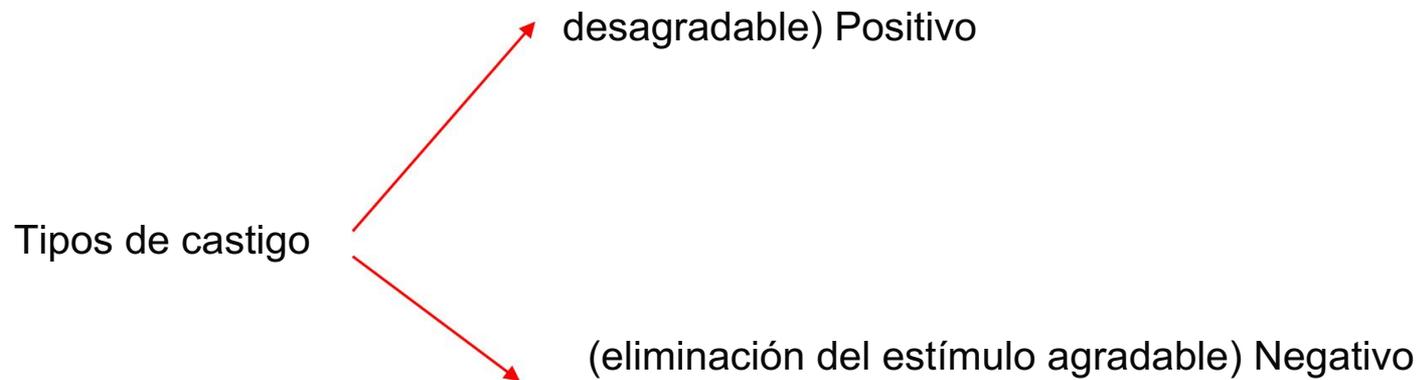
**Ha sido.**

Se dice que la presentación de un estímulo aversivo o la eliminación de un estímulo agradable después de una conducta no deseada da como resultado su debilitamiento o una reducción en la probabilidad

de que ocurra .

# Tipos de castigo

**Nota:** El castigo reduce la conducta. (Presentar un estímulo



# Efectos secundarios del castigo

1- La conducta castigada permanece en el repertorio conductual del individuo después de que termina el castigo y es inmediatamente

A medida que el factor castigador se debilita, ese comportamiento reaparece.

-2 Provoca que la persona castigada sienta antipatía por quien la castiga. -3 El acto

de castigar es aprendido rápidamente por los demás. -4 El castigo conduce a la agresión. -5 La

persona castigada puede sustituir la conducta castigada

por otra conducta indeseable. -6 Si los métodos de castigo se continúan, la persona castigada puede acabar atacando a quien

la castiga.

# Grupos y equipos

# Grupos y equipos

Un

**grupo** es una comunidad de dos o más personas que trabajan juntas para lograr uno o más objetivos comunes e interactúan entre sí.

Un

**equipo** está formado por un número de personas con habilidades complementarias que se forman con un propósito y objetivos funcionales comunes, y cada

miembro tiene una responsabilidad específica

## Diferencia entre equipo y grupo

Un equipo no es necesariamente un grupo, ya que sus miembros pueden compartir claramente un objetivo común, pero no necesariamente tienen que ser un grupo, ya que pueden desempeñar sus roles de equipo sin la presencia de nadadores, boxeadores, corredores, etc. en cada partido e influirse directamente entre sí. **Un equipo, en psicología deportiva,** consiste en un grupo de personas que juegan juntas y se influyen mutuamente. Por esta razón, los términos grupo y equipo a veces se u

## Formación de grupos

La primera

etapa es cuando los miembros del grupo se conocen y se establecen las reglas básicas de comportamiento grupal. La

segunda etapa (etapa de tormenta ) es cuando los miembros del grupo compiten por el éxito y se define el rol de cada uno. La tercera etapa

(etapa normal) es cuando el grupo se organiza y se desarrollan

las relaciones entre los miembros y con

## Formación de grupos

En la cuarta etapa (etapa de implementación), el grupo se dirige hacia la tarea común y comienza a trabajar para alcanzar el objetivo común. En la quinta etapa (etapa de disolución), la tarea del grupo se completa y sus miembros se separan gradualmente . **Nota:** Si bien este modelo es útil para explicar la formación de grupos, no todos los grupos funcionan

## Cohesión grupal

Cohesión significa unión. **La**

**cohesión grupal** se define como el conjunto de fuerzas que mantienen unidos a los individuos como grupo.

Un grupo más cohesionado probablemente se beneficie de una mayor unidad y compromiso con el grupo.

Se suele decir que un equipo es más que un simple conjunto de jugadores. Por eso, la cohesión del equipo puede ser tan importante como los talentos y habilidades individuales de sus miembros.

## Factores que afectan la cohesión del equipo

1-Definir un rol claro para cada miembro del equipo

2- Estar dispuesto a sacrificar preferencias personales para mejorar el trabajo del equipo

3- La calidad de la comunicación entre los miembros del equipo y la existencia de objetivos comunes para el equipo en su conjunto.

-4 estilos de entrenamiento

## Estilo de entrenamiento

Se ha demostrado que crear caos, burla y discriminación entre deportistas tendrá **un impacto negativo** en la cohesión.

Mientras que la asistencia técnica a los atletas, los discursos emotivos, etc., tendrán efectos **positivos** en la cohesión.

# Meta y establecimiento de metas

Objetivo, establecimiento de objetivos

Meta

Es una situación que queremos lograr en el futuro.



Establecer

**metas** es el proceso de fijar metas específicas para el futuro.

Ha sido.

## Objetivo deportivo, establecimiento de objetivos en el deporte

### Un objetivo

**deportivo** es el logro de un estándar específico de habilidad atlética en una tarea, generalmente realizada dentro de un período de tiempo específico.

### El establecimiento de objetivos

**en los deportes** es el proceso de fijar metas específicas para lograr un estándar específico de habilidad atlética en una tarea, generalmente realizada dentro de un período de tiempo específico.

El establecimiento de metas es un proceso que debe tener las siguientes características en términos de metas y esfuerzos:

Regular, organizado, clasifi

El establecimiento de objetivos mide el éxito y motiva a los atletas.

## Aplicación de la segmentación

Aplicación para mejorar el rendimiento de los deportistas sin lesiones

y

Aplicación en el paquete de rehabilitación :

- 1. Ayuda al atleta a familiarizarse con las etapas de rehabilitación y a sentirse en control de la lesión, aumentando así su confianza en sí mismo y reduciendo su ansiedad.
- 2. Proporciona un plan de acción para la rehabilitación.

Es esencial que los objetivos que elijan los entrenadores se basen en principios y cumplan criterios específicos.

Los criterios para establecer objetivos deben ser  
**INTELIGENTES.**



## Criterios de establecimiento de objetivos

**Específico:** El objetivo debe ser específico y definido. Ejemplo: Quiero aprender a moverme y desplazarme en gimnasia.

**Medible:** El objetivo debe ser medible . Es decir, sus coordenadas se pueden determinar ahora mismo. No está en la imaginación ni en la ilusión, y no está relacionado con el futuro ni el pasado. Ejemplo: Quiero ganar las competencias de 2014.

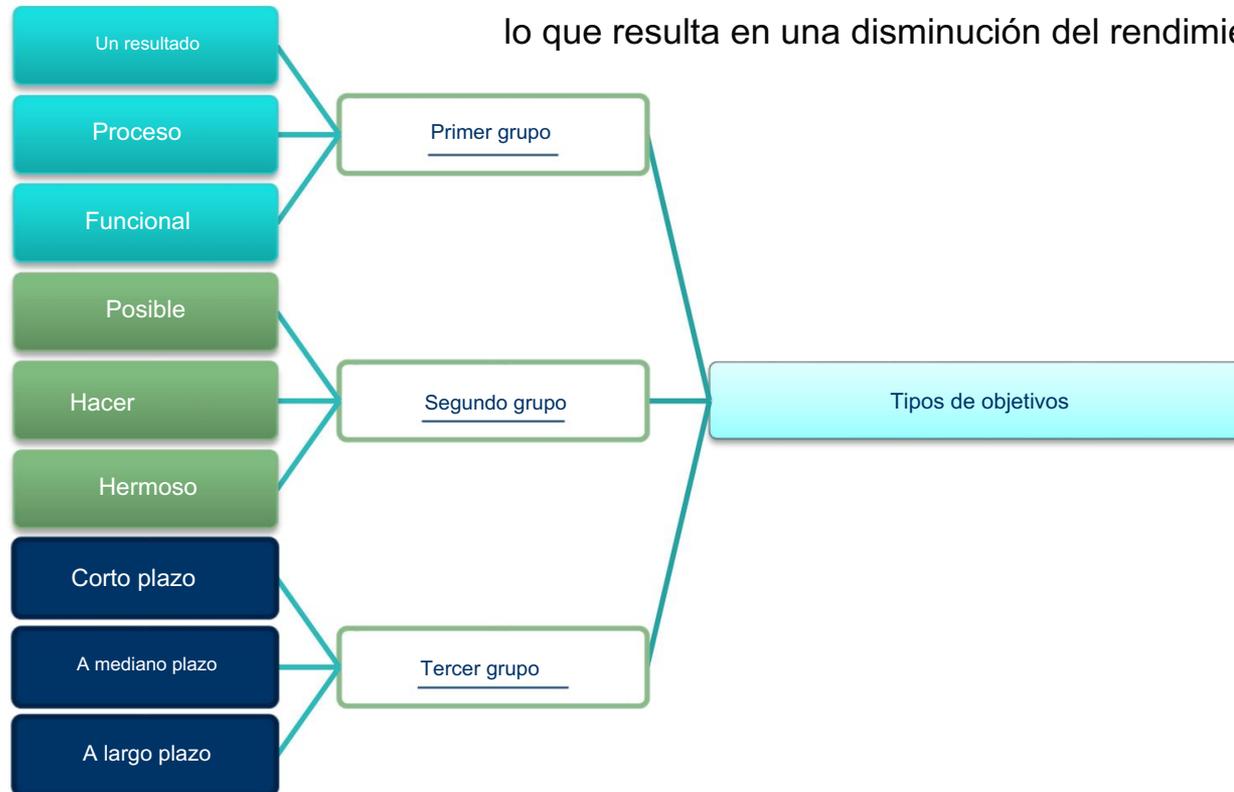
**Alcanzable:** El objetivo debe ser accesible y estar al alcance. Ejemplo: Quiero convertirme en el campeón iraní de patinaje artístico en las competencias olímpicas. Este objetivo es alcanzable. No porque Irán no participe en las competencias

**olímpicas de patinaje artístico. Relevante:** Estar de acuerdo con nuestros intereses y deseos. Ejemplo: Estoy interesado en las

habilidades de la gimnasia. **Limitado - Tiempo: Determinado** dentro de un marco de tiempo específico y su logro está limitado al tiempo. Ejemplo: Quiero aprender la habilidad de inversión en 2 meses . (Tenga en cuenta que el tiempo debe ser de un máximo de uno o

## Tipos de objetivos en la psicología del deporte

Además de considerar los criterios para fijar una meta, también se debe especificar el tipo de meta, porque algunos tipos de metas no sólo no reducen la ansiedad, sino que la aumentan, lo que resulta en una disminución del rendimiento deportivo.



## Tipos de objetivos

### Primer grupo

**Objetivos de resultado:** se basan en ganar una competición, como por ejemplo ganar una o más competiciones.

**Objetivos del proceso:** atraer la atención del atleta hacia lo que está bajo su control y determinar conductualmente los pasos necesarios para lograr el resultado deseado especificando exactamente lo que el atleta debe hacer.

**Metas de rendimiento:** Estos objetivos se basan en alcanzar un determinado nivel de comportamientos ejecutivos y prácticos, como por ejemplo alcanzar el 90% de tiros libres en baloncesto.

## Tipos de objetivos

### Segundo grupo

**Metas alcanzables (ser):** Espontaneidad, concentración, independencia, creencias positivas se refieren a lo que una persona puede ser.

**Metas a alcanzar:** Pasar vacaciones en el medio ambiente, obtener un título universitario, obtener una nota máxima.

Se refiere a lo que conduce a la acción real del individuo.

**Metas deseadas:** Un equipo deportivo, un coche nuevo, una computadora se refieren a metas que llevan a una persona a poseer o ser dueño de algo.

## Tipos de objetivos

### Tercer grupo

**Metas a corto plazo:** Indican a los atletas qué hacer cada día. Sirven para lograr pequeños resultados.

**Objetivos a medio plazo:** Pueden considerarse como pasos más grandes en el camino hacia los objetivos a largo plazo que el deportista debe alcanzar.

**Objetivos a largo plazo:** un plan integral de establecimiento de objetivos que vincula directamente las actividades diarias con las expectativas, las competiciones futuras y los objetivos estacionales.

# Motivación

# ¿Cuál es el beneficio de estudiar la motivación?

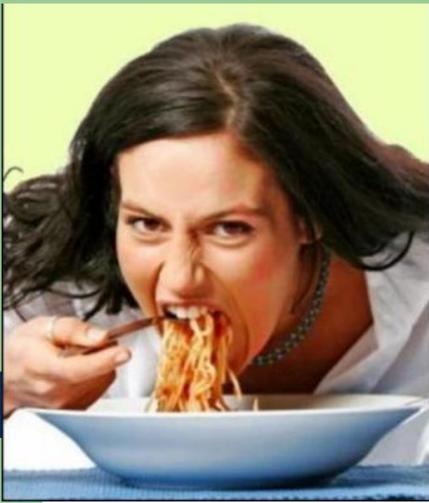
¿Por qué a la gente le gusta hacer ejercicio? ¿Se puede aumentar la motivación para hacer ejercicio? ¿Pueden las metas motivar a la gente?



## El estudio de la motivación

El estudio de la motivación comienza con dos preguntas básicas: 1. ¿Qué causa el comportamiento? En la primera pregunta, solo vemos que las personas se comportan, pero no podemos ver las causas subyacentes de su comportamiento. La principal razón por la que la motivación ocupa un lugar tan importante en la psicología es que nos ayuda a explicar el comportamiento que observamos.

2. ¿Por qué cambia la intensidad del comportamiento? La motivación cambia con el tiempo en cada individuo. El comportamiento casi siempre varía en intensidad. La motivación también varía en diferentes situaciones y para diferentes individuos.



## Efectos motivacionales

Hay dos formas básicas de entender la motivación en los demás:

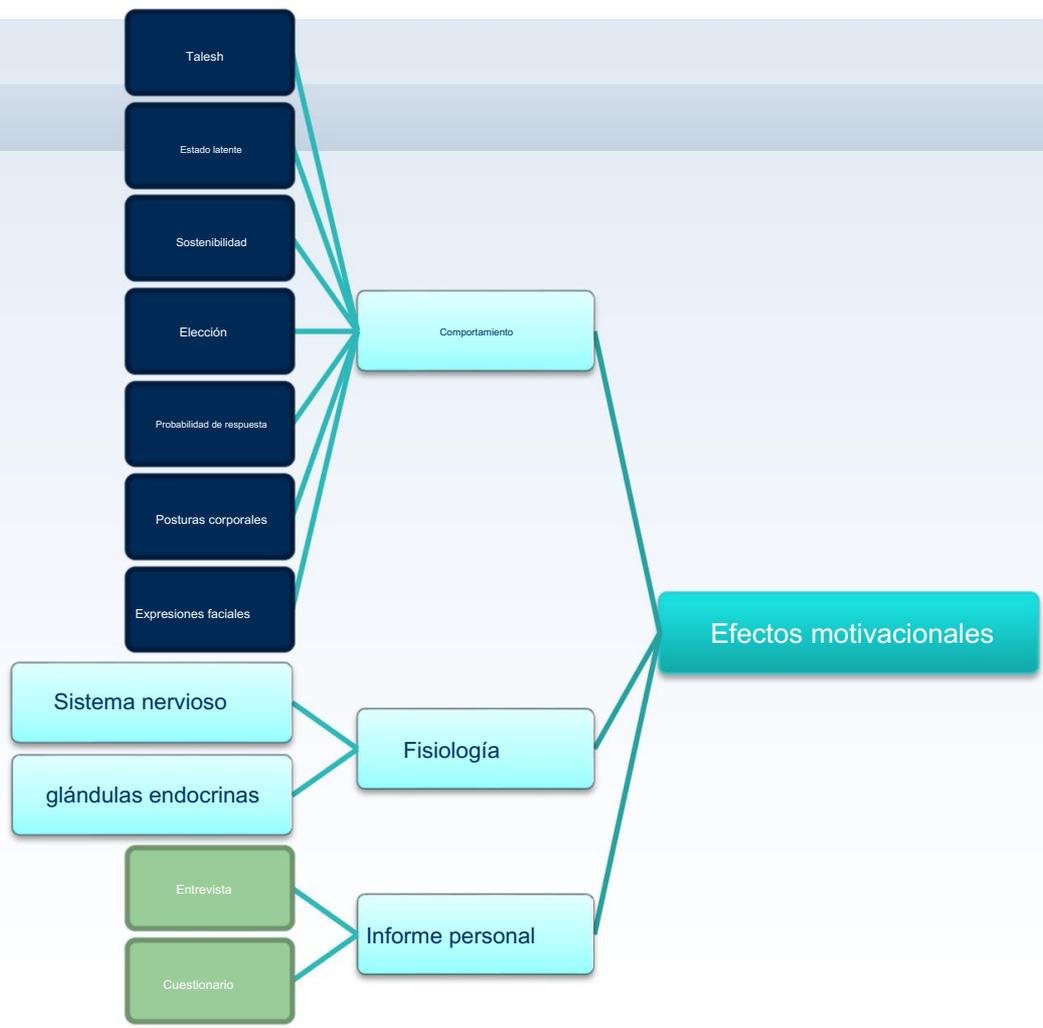
1- Observar las manifestaciones externas de la  
motivación, como por ejemplo comer rápido

2- Prestar mucha atención a los antecedentes que sabemos que crean estados motivacionales.

Por ejemplo: Después de 72 horas de privación de alimentos, una persona definitivamente sentirá hambre. Atención.

Pero cabe señalar que estos antecedentes no siempre se conocen. Por lo tanto, a veces debemos inferir la motivación a partir de sus manifestaciones externas: conducta, fisiología y autoinforme.

# Efectos motivacionales



Siete aspectos del comportamiento indican la existencia e intensidad de la motivación.



- o Esfuerzo
- o Latencia
- o Persistencia
- o Elección
- o Probabilidad de respuesta o Expresiones faciales o Posturas corporales

## Aspectos del comportamiento

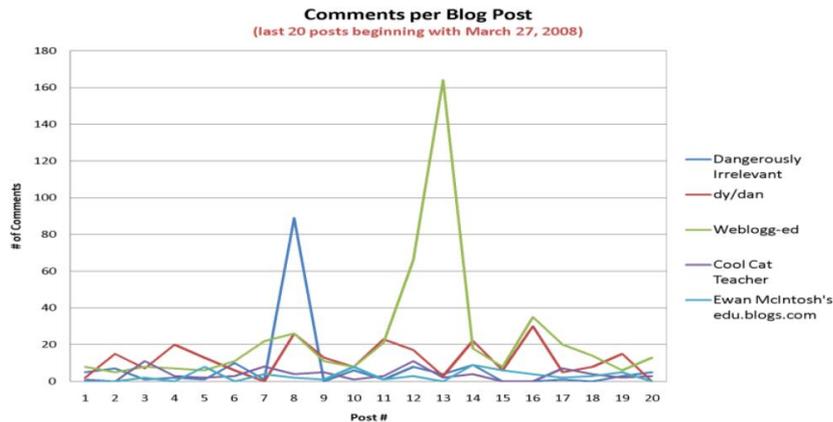
### 1- Esfuerzo

El **esfuerzo** es la cantidad de fuerza y esfuerzo utilizado al realizar una tarea.

La frase "hacer un esfuerzo" se utiliza generalmente para indicar una alta



## Aspectos del comportamiento



Intensidad

Significa la intensidad de la respuesta de una persona a un evento desencadenante.

Cuanto más utiliza una persona su poder, es decir, cuanto más esfuerzo realiza y más intenso es su comportamiento, más fuerte es su motivación subyacente.



## Aspectos del comportamiento

## -2 Latencia

La latencia es el período de tiempo que una persona experimenta después de su primera exposición a un evento (estímulo).

Tarda mucho tiempo en responder.

La frase "hacer un esfuerzo" se utiliza generalmente para indicar una gran motivación.

Cuando la latencia de respuesta disminuye, la presencia y la intensidad de la motivación subyacente aumentan.

## Aspectos del comportamiento

### 3- Persistencia La

persistencia es la cantidad de tiempo entre el inicio de una respuesta y su cese.

Una persona que continúa una actividad orientada a un objetivo durante mucho tiempo muestra más motivación que alguien que abandona rápidamente esa actividad.

## Aspectos del comportamiento

### 4- Elección:

Elegir o preferir una actividad sobre otra presenta al individuo dos o más opciones de las cuales elige una.

La preferencia por una actividad sobre otra indica la fuerza de las motivaciones subyacentes a cada actividad.

### -5 Probabilidad de respuesta

La probabilidad de respuesta se refiere al número de veces que ocurre una respuesta deseada de las pocas oportunidades que hay para que ocurra.

Cuanto mayor sea la probabilidad de una respuesta, mayor será la motivación.

Aspectos del comportamiento

## -6 Efectos faciales

Los movimientos de los músculos faciales transmiten el contenido de los sentimientos y las emociones.

El comportamiento facial no verbal transmite la presencia e intensidad de la emoción subyacente.

7- Posturas corporales Las posturas

corporales , como la postura sentada, los movimientos corporales y los movimientos de las piernas, brazos y manos, como

los puños cerrados, transmiten deseos y preferencias ocultos.

# Fisiología

- Sistema nervioso
- Endocrino

!!!La diferencia entre una hormona y un neurotransmisor!!! Una hormona se libera en la sangre y un neurotransmisor en el sistema Nervioso

Los investigadores utilizan análisis de sangre, pruebas de saliva, análisis de orina y otras mediciones psicofisiológicas que involucran equipos eléctricos complejos para medir los cambios neurológicos y hormonales .

# Psicofisiología

La psicofisiología es la integración de la psicología y la fisiología.

Comprender cómo el cuerpo prepara sus sistemas biológicos para las actividades psicológicas y conductuales.

Los cinco sistemas de excitación corporal que indican motivación y entusiasmo son:

Actividad cardiovascular, actividad plasmática, actividad ocular, actividad eléctrica de la piel y actividad del músculo estriado.

## Cinco sistemas de excitación física

### La actividad cardiovascular

aumenta al realizar tareas difíciles y exigentes e incentivos interesantes.

### La actividad

plasmática incluye el contenido del torrente sanguíneo, especialmente las catecolaminas epinefrina y norepinefrina, que regulan la respuesta de lucha o huida.

### La actividad ocular

incluye el comportamiento ocular, el tamaño de la pupila, el parpadeo y los movimientos oculares. El tamaño de la pupila se correlaciona con la cantidad de actividad mental necesaria para completar una tarea.

### La actividad eléctrica de la piel

se refiere a los cambios eléctricos en la superficie de la piel, por ejemplo durante la sudoración.

## Cinco sistemas de excitación física

### La actividad del músculo

**estriado involucra** el sistema muscular y, como se mencionó anteriormente, los investigadores comúnmente registran la actividad del músculo estriado en la cara para obtener información sobre los estados emocionales.

# Informe personal

Por lo general, las personas pueden mirar dentro de sí mismas e informar su nivel de motivación.

Método:  
Entrevista-  
Cuestionario

# Personalidad

## ¿Qué es la personalidad?

La personalidad es un conjunto relativamente estable de características y rasgos cognitivos, emocionales y conductuales, influenciados por las diferencias individuales. Estas características identifican a un individuo con esos rasgos y lo distinguen de los demás.

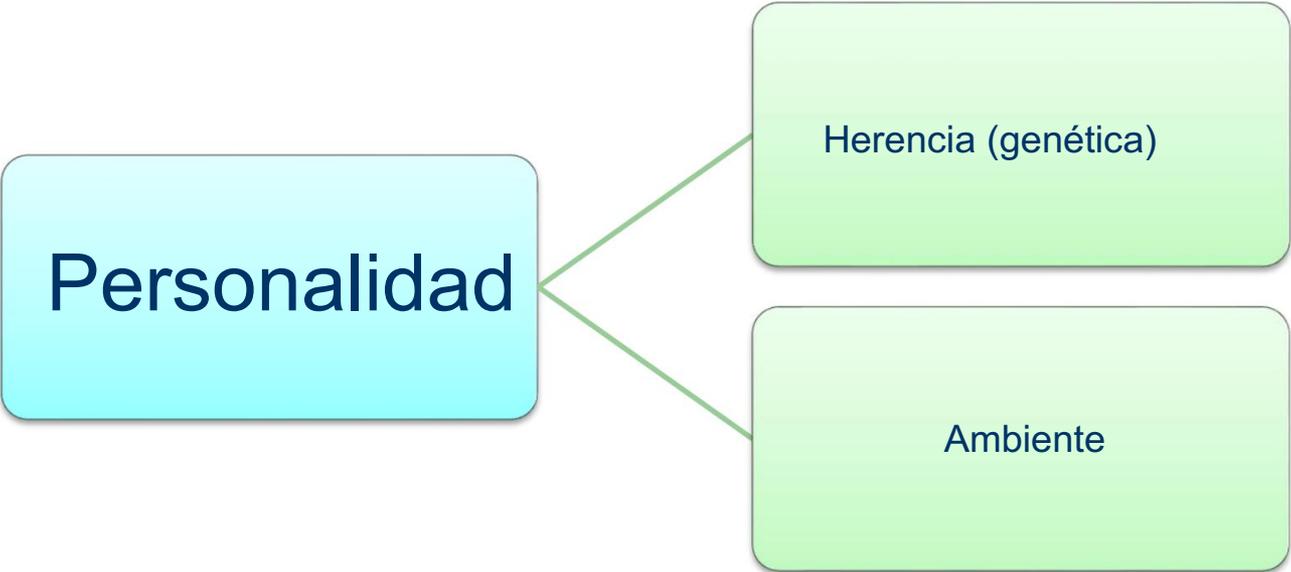
El campo de la personalidad y el deporte ha recibido una importante investigación, y los investigadores han encontrado algunas diferencias importantes entre las personalidades de los atletas exitosos en diferentes deportes .

## Desarrollo del personaje

Es un fenómeno evolutivo y gradual que se desarrolla con el tiempo bajo la influencia de muchos factores internos y externos, incluida la herencia, las características físicas, las experiencias de desarrollo y las condiciones sociales.



# Origen del personaje



## La teoría de los cinco factores de la personalidad

Lento. Introduce cinco dimensiones básicas de la personalidad: -1

Extroversión -2

Excitabilidad -3

Apertura o flexibilidad en la experiencia -4 Amabilidad o

adaptabilidad -5 Conciencia

# Extroversión

- Sociabilidad, sociabilidad, dominio, excitación, actividad, locuacidad y energía, asertividad.



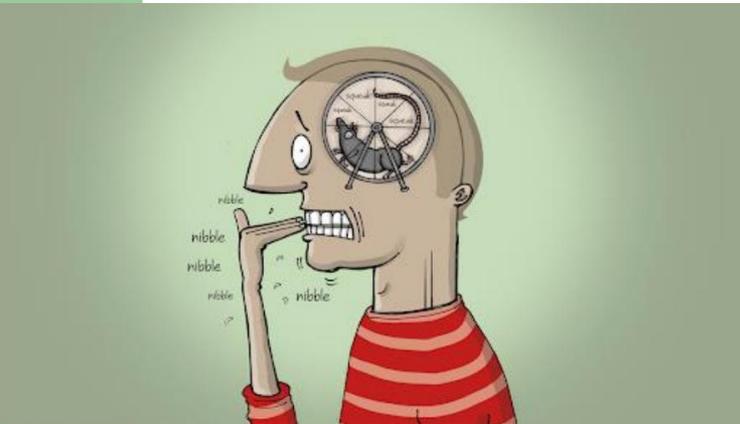
# Excitabilidad

- Experimentar emociones negativas como ansiedad, depresión, agresión, vulnerabilidad e inestabilidad emocional.

- Incompatibilidad y emociones negativas

- Son propensos a comportamientos explosivos e impulsivos.

- Las personas que obtienen una puntuación baja en esta escala son emocionalmente estables y suelen ser tranquilas, moderadas y tranquilas.



# Apertura o flexibilidad para experimentar

Flexibilidad. Reciben más ideas y valores nuevos y poco convencionales. Experimentan emociones positivas y negativas con mayor intensidad.

# Adaptabilidad o adaptabilidad

- Incluye imaginación, perspicacia y diversidad de intereses.
- Creatividad, espíritu aventurero, experiencial.



# Escrupulosidad

- Responsabilidad, capacidad de controlar los impulsos y los intereses inmediatos, y de tener un propósito y una planificación.

# Excitación

## Excitación

Es una situación compleja en respuesta a experiencias cargadas de emociones.

Toda emoción intensa tiene al menos 6 componentes:

- 1 El estado de ánimo o los sentimientos que acompañan a la emoción.
- 2 Reacciones físicas internas.
- 3 El conjunto de pensamientos y creencias que acompañan a la emoción.
- 4 Expresiones faciales .
- 5 Reacciones generales a la emoción (la emoción negativa conduce a una visión negativa del mundo).
- 6 La aparición de un deseo de realizar acciones coherentes con la emoción (como la ira, que conduce a la agresión).

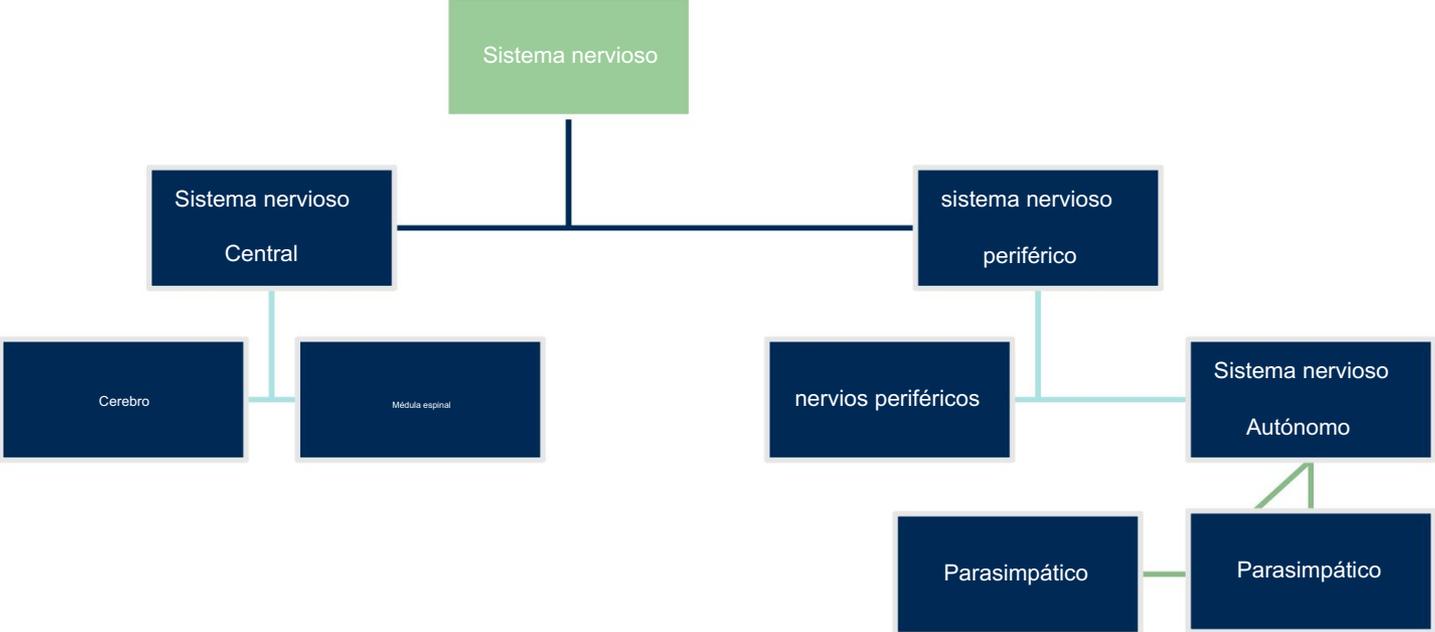
## Excitación



# Excitación



La excitación y la  
excitación son estados físicos de excitación resultantes de la actividad del sistema nervioso simpático.

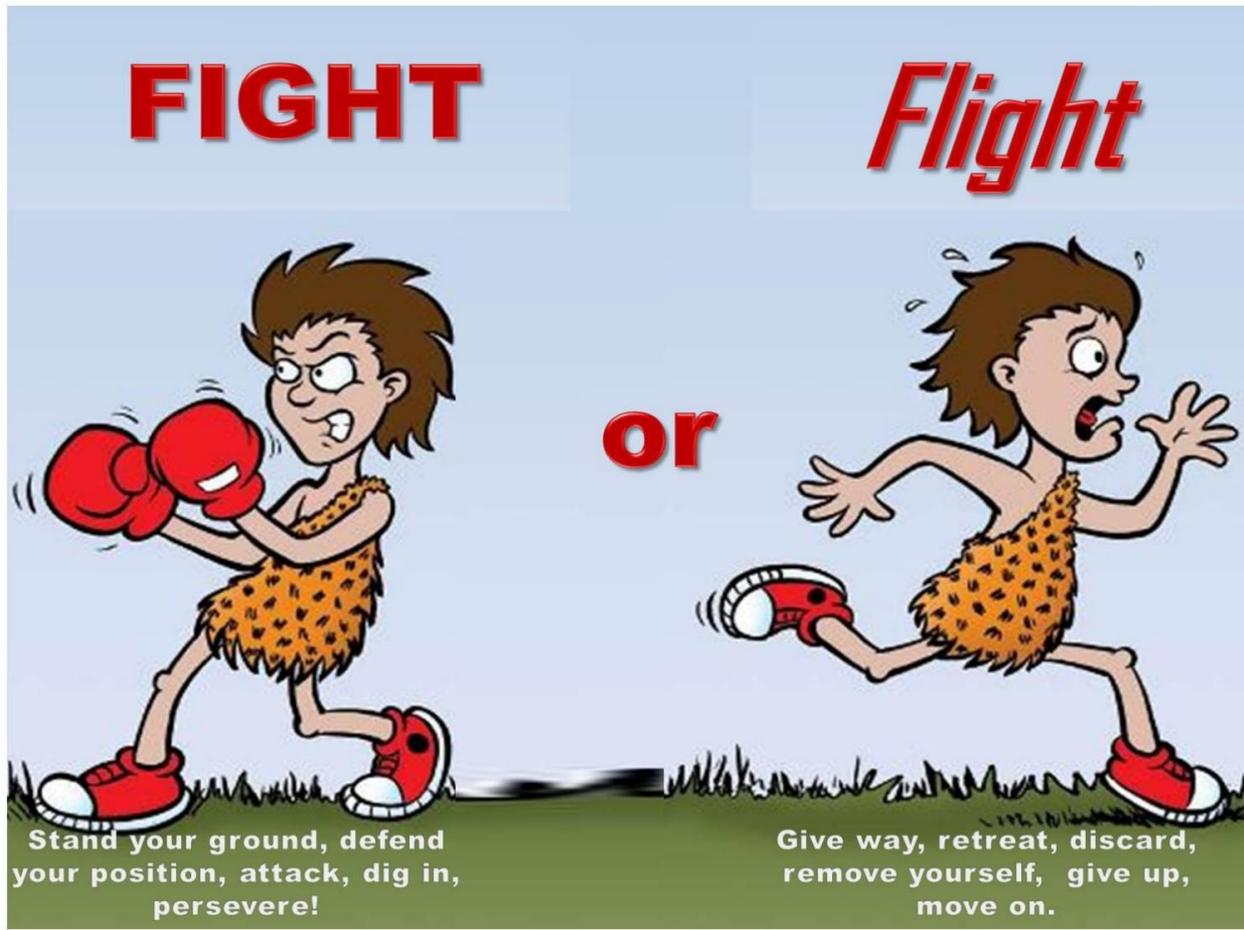


# sistema nervioso simpático

La presión arterial y la frecuencia cardíaca aumentan. La respiración se acelera. Las pupilas se dilatan. Tendremos mayor sudoración. Tendremos menor secreción de saliva y moco. Los niveles de azúcar en sangre rápidamente aumentan. La sangre se coagula más cuando se lesiona. La sangre va más al cerebro y los músculos esqueléticos en lugar del estómago y los intestinos.

En general, el sistema nervioso simpático prepara al organismo para gastar energía.

## sistema nervioso simpático



## La teoría de lucha o huida de Kennan

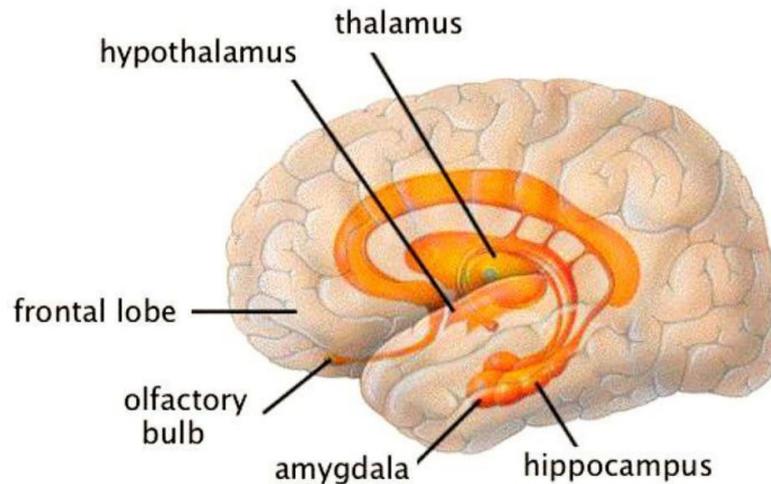
Una reacción fisiológica Que los animales Responden a situaciones percibidas como peligrosas atacando o intentando salvarse. Esta respuesta fue descrita por primera vez por Walter Bradford Cannon . En su teoría, los organismos responden a las amenazas con una serie de secreciones . En todo el sistema nervioso simpático Responden, lo que se convierte en la razón principal de su lucha o huida.



## sistema nervioso parasimpático

Cuando la excitación disminuye, el sistema parasimpático, el sistema que conserva la energía, toma el control.

El sistema simpático es iniciado por el hipotálamo y parte del sistema límbico lateral .



## Intensidad de la excitación

Teoría de James-

Elainger : **Tememos porque huimos.**

Esto significa que primero se produce una reacción fisiológica y luego surge un estado emocional.

Teoría de Cannon-

Bard: La emoción y los estados fisiológicos ocurren simultáneamente e independientemente.

Según Cannon, el papel más importante en la emoción lo desempeña el tálamo, que forma parte del núcleo central del cerebro.

## Reconocimiento y entusiasmo

Evaluación cognitiva:

Cuando experimentamos un evento o una acción, interpretamos la situación en función de nuestros objetivos y bienestar. Estas interpretaciones se denominan evaluación cognitiva.

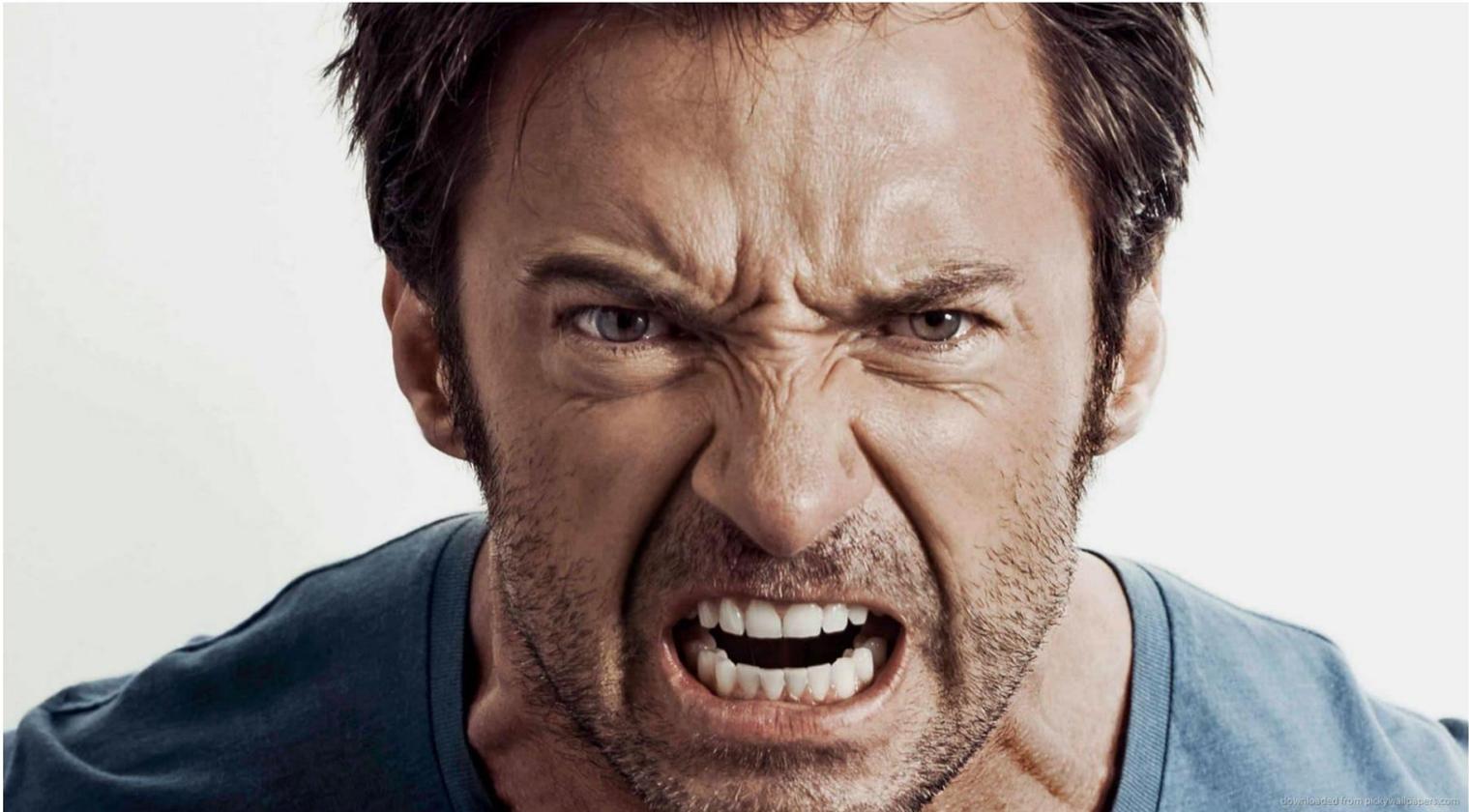
La evaluación de la situación afecta la intensidad de la experiencia emocional.

# Agresión

¿ Qué es la agresión? Es una conducta que pretende dañar (física o verbalmente) a otra persona o destruir la propiedad ajena.

Según el psicoanálisis: cuando alguien fracasa en el intento de alcanzar un objetivo, se activa la agresión, y esto a su vez provoca una conducta dirigida a dañarse a sí mismo o al objeto o fuente del fracaso.

# Agresión



# Agresión

Según la teoría del aprendizaje social: la agresión es una respuesta aprendida a través de la observación o la imitación, y cuanto más se refuerza, más probable es que ocurra.



# Agresión

Si consideramos la agresión como una pulsión según el psicoanálisis, su expresión debería tener un efecto de drenaje emocional y reducir la intensidad de los sentimientos y conductas agresivas.

Si la agresión se considera aprendida según la teoría del aprendizaje social, entonces expresarla puede llevar a un aumento de dichas respuestas (por supuesto, si la agresión es reforzada).

# Ansiedad

Las emociones son una parte integral de los atletas competitivos.

## !!!La diferencia entre ansiedad y excitación!!!

La excitación

es esencialmente una respuesta fisiológica.

Ansiedad    Percepción de

amenaza. La ansiedad es principalmente un

proceso cognitivo. Los sentimientos del deportista se basan en la

posibilidad de que algo salga mal.

El jugador está entrenando o se está asfixiando. Estas percepciones pueden ser amenazantes, especialmente para personas con baja autoestima o que no han tenido éxi

# Ansiedad

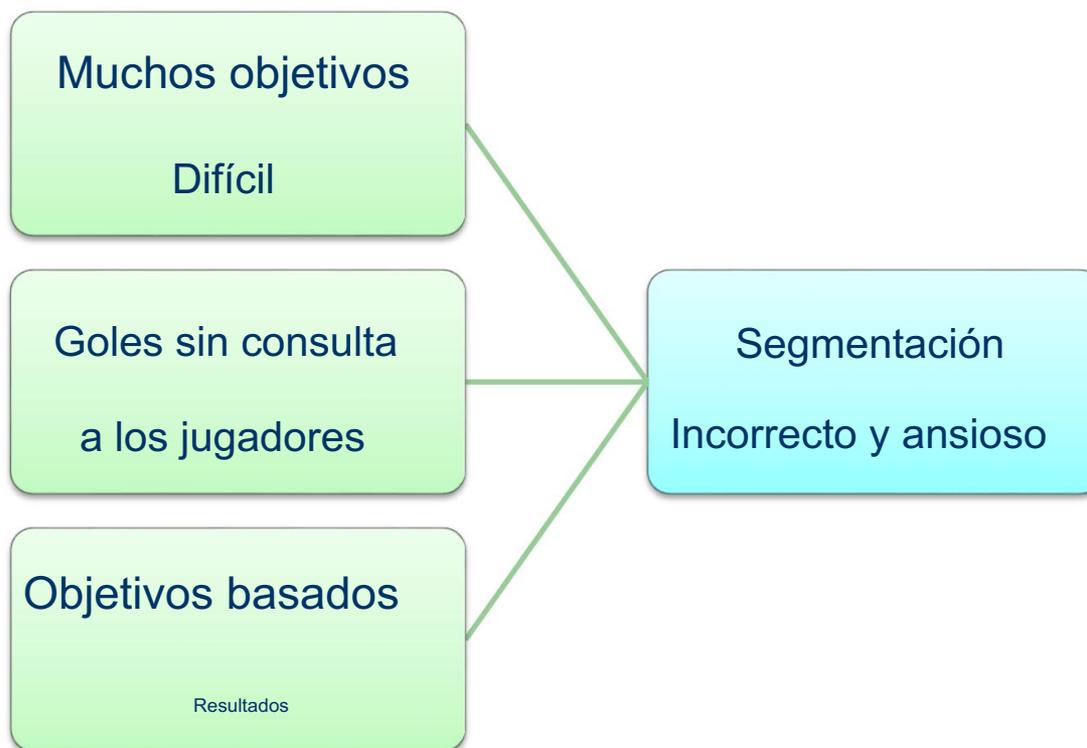
## Tipos de ansiedad desde la perspectiva de Spielberger

La ansiedad es un  
estado inestable , lo que significa que fluctúa con el tiempo.

La ansiedad rasgo  
**es** una tendencia conductual relativamente estable y adquirida. Una persona con ansiedad rasgo elevada tiende a mostrar reacciones de ansiedad estado que exceden los límites necesarios ante un factor amenazante.

Los atletas que padecen una enfermedad grave antes de una competición (un signo de ansiedad estatal muy elevada) probablemente presenten una ansiedad rasgo elevada.

## ¿El establecimiento de metas puede provocar ansiedad?



# Teoría del documento

## Documentos y sus tipos

Para comprender el mundo que lo rodea, el ser humano tiende a elaborar diversos documentos sobre las causas de los acontecimientos y los comportamientos.

Tipos de documentos -1 Interno  
-2 exteriores

En los documentos internos, la causa del comportamiento o actuación se atribuye a la persona, y en los documentos externos, la causa del comportamiento se atribuye a la situación.

## Ejemplos de documentos internos y externos

Ejemplo: Un equipo de rugby universitario regresa a su campo local después de perder 72-0 en su primer partido.  
Es.

Pueden recurrir a evidencia interna y externa para justificar esta pérdida.

**Documentos internos:** No practicamos lo suficiente. No analizamos las técnicas ni las tácticas del oponente, y...

**Documentos externos:** El árbitro dio la razón al equipo contrario. Llovía, había muchos espectadores del equipo contrario y...

## Confianza en sí mismo

La autoestima desempeña un papel importante en la conexión entre los documentos y el conocimiento. En primer lugar, cabe destacar que el concepto de autoestima es diferente al de autoconfianza. La autoestima se refiere al valor de ser considerado por uno mismo. La autoconfianza se refiere a la confianza en uno mismo.

La confianza en uno mismo puede tener un fuerte impacto en el rendimiento, tanto que incluso si los competidores son fisiológicamente idénticos, las diferencias en la confianza en uno mismo pueden causar diferencias generales en niveles muy altos.