

## Relacije između kognitivnih sposobnosti i uspjeha u košarci

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 10 | Nivo: Fakultet sportskih nauka, Banja Luka

Inteligencija je mentalna karakteristika koja se sastoji od sposobnosti za učenje iz iskustva, prilagođavanja na nove situacije, razumijevanja i korištenja apstraktnih pojmova, i korištenja znanja za snalaženje u novoj okolini u kojima ne pomaže stereotipno nagonско ponašanje, a niti učenjem stečene navike, vještine i znanja. Iako se definicije inteligencije razlikuju, teoretičari se slažu da je inteligencija potencijal, a ne potpuno razvijena sposobnost. Smatra se da je inteligencija kombinacija urođenih karakteristika nervnog sistema i razvojne inteligencije, oblikovane iskustvom i učenjem.

Inteligenciju je moguće mjeriti, iako nesavršeno, testovima inteligencije. Iako bi se moglo pomisliti da visoka inteligencija omogućava osobi uspjeh u društvu, mnogi drugi faktori koji utiču na društveni uspjeh čine predviđanja nepouzdanim. Mehanizmi pretvaranja intelektualne sposobnosti u društveni uspjeh nisu u potpunosti razjašnjeni. Tako, na primjer, postoji čvrsta veza između uspjeha u osnovnoj školi i inteligencije, ali nakon toga nije više moguće predvidjeti uspjeh pojedinaca na temelju inteligencije. Inteligencija, mjerena IQ-om i drugim testovima, se najčešće koristi u obrazovnim, poslovnim, vojnim i sportskim organizacijama zato jer je dobar pokazatelj na ponašanje pojedinca. Iako postoje razni koncepti inteligencije, najuticajni pristup shvaćanju inteligencije je psihometrija tj. psihometrijsko testiranje. Inteligencija se se može mjeriti testovima inteligencije, tj. IQ testovima. Mišljenje je da se ovim testovima mjeri g ili generalni faktor inteligencije (eng. general intelligence factor). G se često dijeli na fluidnu i kristaliziranu inteligenciju: GF (fluid g, fluidna inteligencija) i GC (kristalizirana inteligencija, eng. crystallized intelligence). U zavisnosti od vrijednosti IQ, visina inteligencije se može podijeliti na nekoliko grupa:

Genijalnost (IQ je viši od 140)

Veoma visoka inteligencija (IQ je između 120 - 140)

Visoka inteligencija (IQ je između 111-120)

Prosječna inteligencija (IQ je između 90-110)

Graničan stepen inteligencije (IQ je između 70-89)

### II TEORIJSKI PRISTUP PROBLEMU

Košarka predstavlja polistrukturalnu i kompleksnu igru. To znači da uspjeh u košarci zavisi od mnogobrojnih faktora, na energetsko-motornom nivou i informativno-taktičkom nivpu. Dabi postigli veći uspjeh, transformacioni procesi i uticaji tj. Trening moraju biti usmjereni na one faktore koji imaju najveću važnost za uspjeh. Kognitivne sposobnosti su dio ljudskih mentalnih sposobnosti. Može se reći da se informišemo o svijetu oko sebe uz pomoć kognitivnih sposobnosti, uz učešće psiholoških i psihomotornih osobina. Treba da izaberemo najadekvatniji teoretski pristup strukturi kognitivnih sposobnosti sportste u istraživanju. Treba imati u vidu da teorije kognitivnih sposobnostiprihvataju generalni G faktor i mnoge specifične faktore kao najupotrebljivije za sportska istraživanja. Kognitivne sposobnosti učestvuju u ispoljavanju košarkaških aktivnosti, a podijeljene su na dvije faze za one koji se opredijele za košarku: na fazu učenja i na fazu naučenog u igri. Percepcija novih motornih zadataka, njihovo prihvatanje, koordinacioni kompleks ovih zadataka, učenje i razumijevanje bitnog u igri su elementi koji zahtijevaju prisutnost kognitivnih sposobnosti. Važnije od kognitivnih sposobnosti je u primjeni onoga što je naučeno, u stvari, u utakmici. Kognitivne sposobnosti pojavljuju se kao integralna cjelina taktičkog mišljenja, koja je definisana kao specifično kognitivno mišljenje. To je sposobnost košarkaša da riješi probleme u tipičnim i netipičnim situacijama igre na osnovu kognitivnih sposobnosti percepcije, edukcija i košarkaško-taktičkog znanja.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)