

Cooperação vs Competição

Argumento 1 - existirá um paralelismo entre desporto e sociedade?

Existirá um Paralelismo entre desporto e Sociedade?

Podemos encontrar vários argumentos que enaltecem o jogo desportivo enquanto contexto privilegiado para formar os jovens sobre os valores da sociedade, preparando-os para uma integração plena. Porém, quando aprofundamos o tema à luz da teoria do jogo facilmente nos apercebemos que não existe paralelismo entre o jogo desportivo e a sociedade (no seu sentido mais abrangente (cultura) porque são dois Mundos completamente diferentes. O jogo da vida é infinito e integra aspetos finitos. Quais são as principais diferenças entre os jogos finitos e os jogos infinitos?



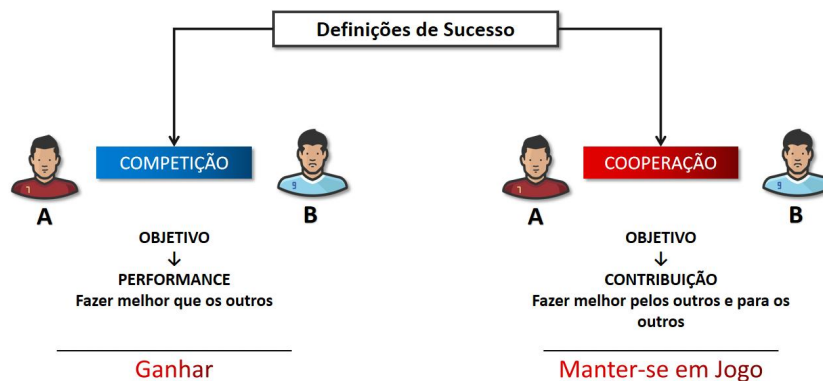
Jogos finitos (Desportivos):

1. São jogados por jogadores conhecidos. Há regras fixas e um objetivo previamente acordado que, ao ser atingido, faz com que o jogo termine.
2. Todos os jogadores usam um equipamento e são facilmente identificáveis.
3. Há um conjunto de regras (Mecânica) e árbitros para as aplicar.
4. Todos os jogadores concordaram jogar segundo essas regras e aceitam penalizações quando as infringem.
5. Todos concordam que a equipa que tiver conseguido mais golos no final de um período de tempo estipulado será declarada vencedora, o jogo terminará e irão todos para casa.
6. Nos jogos finitos, há sempre um princípio, um meio e um fim.
7. No jogos finitos há uma única estatística, sobre a qual todos estão de acordo, que separa o vencedor do vencido, coisas como o número de golos marcados, a velocidade ou a força.
8. Um jogo finito termina quando o seu tempo se esgota. Os jogadores continuam, para jogar noutro dia.
9. Os jogadores com uma mentalidade finita tendem a seguir padrões que os ajudam a atingir as suas metas pessoais dando menos importância aos efeitos da ondulação que isso pode causar. A pergunta é, "o que é melhor para mim?!...".

10. Segundo a Teoria do Jogo de Nash, os atores no modelo competitivo (Jogos Finitos) procuram o Equilíbrio de Nash. O que torna este jogo tão interessante é o facto do Equilíbrio de Nash representar a decisão em que ambos os jogadores optam pela “estratégia racional” mas que os deixa numa situação mais desvantajosa do que aquela que envolve cooperação.
11. Numa situação competitiva, a teoria do jogo diz-nos como (pede-nos para) sermos espertos (inteligentes) – Dimensão Cognitiva ou Racional.
12. Definição de Sucesso: fazer melhor que os outros.

Jogos Infinitos:

1. Envolvem jogadores conhecidos e desconhecidos.
2. Não há regras exatas ou com as quais todos tenham concordado.
3. Embora possam existir convenções ou leis que regem o comportamento dos jogadores, eles podem operar como quiserem dentro dessas fronteiras amplas.
4. A forma como cada jogador decide agir é inteiramente com ele. E também pode mudar a qualquer altura a maneira como joga, seja por que razão for.
5. Estes jogos têm horizontes temporais infinitos e como não há linha de chegada, um final real para o jogo.
6. Num jogo infinito não existe isso de “ganhar”, o objetivo essencial é continuar a jogar, perpetuar o jogo.
7. Nos jogos infinitos, os indicadores são múltiplos, e é por isso que nunca é possível declarar um vencedor.
8. Num jogo infinito é o jogo que prossegue e é o tempo dos jogadores que se esgota porque não há como ganhar ou perder, os jogadores simplesmente desistem quando se lhes acabam os recursos e/ou a vontade para continuar.
9. Neste tipo de jogo, os jogadores procuram a Solução Social Ótima: a distribuição ideal de recursos na sociedade, considerando todos os custos e benefícios externos, bem como os custos e benefícios internos. Numa situação cooperativa, a teoria do jogo diz-nos como (pede-nos para) sermos justos – Dimensão Emocional, Social e Moral.
10. Definição de Sucesso: fazer o melhor pelos outros e para os outros.

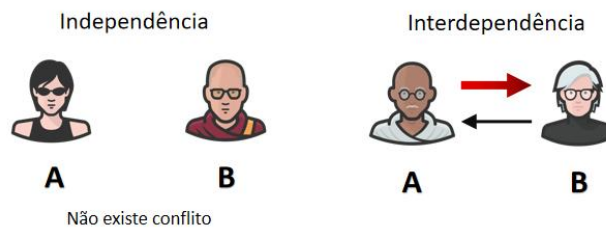


O Sistema de Crenças dominante colonizou a mente da maioria dos indivíduos que acreditam na competição como modelo de relação social e acreditam que o seu objetivo é ganhar, ser o número um. Porém, ninguém ganha na saúde, no casamento, na carreira profissional porque são processos e não acontecimentos. Desde cedo que somos programados para participar na sociedade com uma mentalidade de jogo finito, vendo-a como um palco limitado em termos numéricos, espaciais e temporais.

É do interesse de uma sociedade com mentalidade finita encorajar a competição nos seus jogadores, tornando-a numa manifestação de poder. Acredita-se que o poder dos cidadãos é determinado pela sua posição conquistada (certificados, louvores, prémios, distinções, bens materiais) nos jogos em que participaram.

As convenções sociais tendem a ser repetidas no futuro e por isso a necessidade de estabilidade, de conformidade porque uma das funções da sociedade é criar mecanismos que evitem alterações às regras padronizadas e homogeneizadas. Uma sociedade programada segundo uma mentalidade finita, limita-se a seguir um guião, repetindo o passado, promovendo um empobrecimento cultural. Ou seja, utilizar jogos finitos desportivos competitivos criam uma mentalidade finita e preparam os alunos para seguirem guiões empobrecendo-os culturalmente.

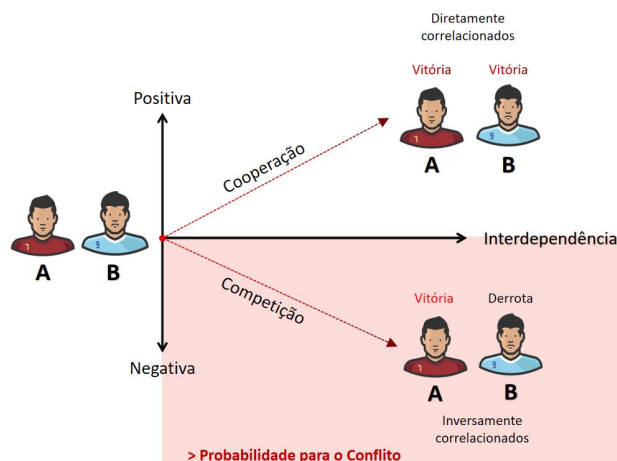
Argumento 2 - Teoria da Cooperação e Competição



A teoria apresenta duas ideias básicas, enquanto uma delas relaciona-se com o **tipo de interdependência entre objetivos** das pessoas envolvidas numa determinada situação, a outra relaciona-se com o **tipo de ação assumida** pelas pessoas envolvidas. Morton Deutsch identifica dois tipos básicos de interdependência:

1. **Interdependência Positiva** – os objetivos de ambos os atores envolvidos (individual ou coletivo) estão de tal forma correlacionados positivamente que a probabilidade de um ator atingir os seus objetivos individuais está muito ligado à probabilidade do outro ator alcançar os seus objetivos. A interdependência positiva pode resultar em pessoas que se apreciam mutuamente, recompensadas pelas suas concretizações conjuntas, que advém da necessidade de partilhar um recurso ou ultrapassar um obstáculo conjuntamente, partilhando uma filiação ou identificação comum relativamente a um grupo cujo destino é importante para ambos, constando que se impossibilitaria alcançar o seu objetivo exceto se dividirem a tarefa, sentindo-se influenciados por uma orientação cultural ou pessoal, reforçando os laços para enfrentar um inimigo ou autoridade comum.
2. **Interdependência Negativa** – os objetivos de ambos os atores envolvidos (individual ou coletivo) estão inversamente correlacionados de tal forma que a probabilidade de um ator atingir os seus objetivos individuais pressupõe que o outro ator tenha muito pouca ou nenhuma probabilidade em alcançar os seus objetivos. Neste caso esta interdependência negativa pode resultar de pessoas que partilham uma antipatia, ou porque estão envolvidas num sistema onde a recompensa é atribuída de forma que quanto mais um obtém, tanto menos o outro consegue.

Por outras palavras, se um ator está positivamente ligado ao outro, então nadamos, ou afundamo-nos em conjunto, porém se, por outro lado, a ligação é negativa, se o outro se afunda, nós nadamos (flutuamos) e se o outro nada, nós afundamo-nos. Os jogos desportivos apresentam-se sobretudo como uma forma de Interdependência Negativa porque os objetivos estão inversamente correlacionados (vitória vs derrota | “empate”).



A existência de um conflito implica algum tipo de interdependência porque se as pessoas forem totalmente independentes entre si não

surge conflito. As assimetrias podem existir relativamente ao grau de interdependência numa relação. Vamos imaginar que o que A faz ou lhe acontece tem um impacto considerável em B, mas o que B faz ou o que lhe acontece tem um impacto mínimo em A. Ou seja B está mais dependente de A do que A de B. No caso extremo, A pode estar totalmente independente de B e B pode estar totalmente dependente de A. Como consequência desta assimetria, A possui um grande poder e influência nesta relação comparativamente a B.

Estas ideias de Morton Deutsch desencadearam um grande número de investigações que concluíram que os processos cooperativos (comparativamente aos competitivos) conduzem a uma maior produtividade do grupo, melhoram e favorecem as relações interpessoais, melhoram a saúde psicológica e elevam a auto-estima. A investigação também mostrou que a resolução de conflitos construtiva inerente aos jogos cooperativos é superior em resultados comparativamente aos processos competitivos com o mesmo propósito. Para compreendermos a natureza dos processos envolvidos num conflito, esta última afirmação assume um grande significado em termos teóricos e práticos. Sugere que os processos construtivos de resolução de conflitos são semelhantes aos processos cooperativos de resolução de problemas e, em contrapartida, os processos destrutivos de resolução de conflitos são semelhantes aos processos competitivos.

Estes tipo de interdependência e de ação combinados afetam os processos sociais e psicológicos básicos tais como a substituibilidade, atitudes e indutibilidade.

Os três conceitos referidos são muito importantes para se perceber os processos sociais e sociológicos envolvidos na génese ou influência da cooperação e competição.

- a) **Substituibilidade** – como é que as ações de A podem satisfazer as intenções de B. Este aspeto é fulcral para o funcionamento de todas as instituições sociais (família, indústria, escolas, etc...), na divisão do trabalho e papeis especializados. A substituibilidade permite-nos aceitar que as atividades dos outros são importantes e necessárias para preencher as minhas necessidades (partenariado – parcerias).
- b) **Atitudes** – refere-se à predisposição para responder avaliativamente, favorável ou desfavoravelmente relativamente aos aspetos inerentes ao próprio eu ou ambiente. Os comportamentos sociais são motivados por um princípio de organização social e comportamental que visa minimizar a ameaça e maximizar a recompensa. esta tendência inata para se agir positivamente quando estamos perante algo que é benéfico e negativamente quando algo se nos afigura prejudicial é a fundação sobre a qual o potencial humano para a cooperação e amor (aceitação) bem como para a competição e ódio (rejeição) se desenvolvem. A orientação psicológica básica da cooperação pressupõe atitudes positivas tais como “nós somos um para o outro”, “nós beneficiamo-nos mutuamente”; contrastando a orientação psicológica básica da competição pressupõe uma atitude negativa que cria um quadro mental onde “nós estamos uns contra os outros” e na sua forma extrema, “tu estás aí para me prejudicar ou magoar”.
- c) **Indutibilidade** – refere-se à prontidão para aceitar a influencia de terceiros para fazer o que eles querem; a indutibilidade negativa refere-se à prontidão para rejeitar ou obstruir o que outros querem. O complemento da substituibilidade é a indutibilidade.

Relações Cooperativas:

1. **Comunicação eficaz** – as ideias são verbalizadas e os membros do grupo estão atentos entre si, aceitando as ideias dos outros membros e deixando-se influenciar por eles. Manifestam poucas dificuldades em comunicar com ou compreender os outros.
2. **Simpatia, prestatividade** – exprimem menos obstrução relativamente às ideias expressas nas discussões. Os membros da equipa apresentam-se mais satisfeitos com o grupo e as suas soluções e favoravelmente impressionados pelas contribuições de outros membros do grupo. Adicionalmente, os elementos de um grupo cooperativo avaliam-se positivamente no desejo de ganhar o respeito dos seus colegas e em obrigação para com outros membros.

3. **Coordenação de esforços** – divisão das tarefas, orientação para a concretização das tarefas, disposição metódica nas discussões e elevada produtividade manifestam-se nos grupos cooperativos.
4. **Sentimento de acordo** – concordância relativamente às ideias dos outros e um sentimento de similaridade básica nos valores e crenças, bem como confiança nas próprias ideias e nos valores que os outros membros associam a essas ideias, são uma constante nos grupos cooperativos.
5. Reconhecimento e respeito – através de uma atitude responsiva relativamente às necessidades dos outros.
6. **Vontade em aumentar o poder do outro** – valorizando o conhecimento, competências e recursos de forma que a probabilidade de alcançar os seus objetivos seja elevada. Pelo facto das capacidades dos outros saírem fortalecidas, o grupo sai beneficiado e fortalecido porque se tornam numa mais-valia para nós e para todos. De forma semelhante, o outro sai fortalecido e enriquecido pelo nosso enriquecimento e beneficia do nosso crescimento, capacidades e poder.
7. **Definir os interesses conflitantes como problemas mútuos** – que devem ser resolvidos através de esforços colaborativos reconhecendo a legitimidade dos interesses de cada parte envolvida e a necessidade em encontrar uma solução sensível às necessidades de todos. Esta abordagem tende a limitar em vez de expandir a extensão dos conflitos de interesse envolvidos. As tentativas de influência dos outros tendem a ficar confinadas ao processo de persuasão.

Relações Competitivas - em contraste, um **processo competitivo** possui os efeitos opostos:

1. **A comunicação fica prejudicada** – pelo facto das partes conflitantes procurarem tirar vantagem através do engano dos outros recorrendo à utilização de falsas promessas, táticas de insinuação e desinformação.
2. **Obstrução e falta de utilidade** – conduz a atitudes mutuamente negativas e a suspeita relativamente às intenções de uns em relação aos outros. As perceções de A (indivíduo ou grupo) relativamente a B, tendem a centrar-se nas qualidades negativas e ignorar as positivas.
3. **As partes envolvidas no processo são incapazes de dividir o seu trabalho** – duplicando os esforços tornando-se imagens espelho; caso dividam o trabalho, sentem a necessidade de verificar continuamente o que o outro está a fazer (desconfiança).
4. **Experiência repetida de desacordo** – e a rejeição crítica das ideias reduz a confiança em si próprio bem como nos outros.
5. **As partes conflitantes procuram aumentar o seu próprio poder** – reduzindo o poder dos outros. Qualquer aumento no poder do outro é visto como uma ameaça a si próprio:
 - A. Jogos de Poder dentro do Jogo Desportivo:
 - a) Promover a rotura da organização da equipa adversária (destabilizar, desorganizar, impedir, perturbar, destruir). Anular as ações dos adversários.
 - b) As linhas de força do sistema de jogo: interceção das ligações dos adversários – o jogo deve ser analisado e compreendido em termos de relações de força entre as equipas (Jorge Castelo “Futebol, modelo técnico-tático do jogo”).
 - c) Princípios Gerais: não permitir a inferioridade numérica, evitar a igualdade numérica e procurar criar a superioridade numérica (jogos de forças/poder).
 - d) O espaço de jogo suporta o desenvolvimento da luta entre as duas equipas onde cada uma delas procura criar a rotura da organização da equipa adversária e/ou desequilibrar a organização da equipa adversária.
8. **Subjugação e Submissão** – o processo competitivo estimula a crença de que a solução de um conflito apenas pode acontecer através da imposição dos interesses de uma das partes sobre a outra, que por sua vez conduz à utilização de táticas de coerção que podem evoluir para ameaças físicas ou psicológicas e violência. Esta abordagem tende a exacerbar a dimensão dos problemas em conflito à medida que cada uma das partes procura superioridade, em termos de poder e legitimidade. O conflito torna-se numa luta de poder ou um princípio moral e deixa de estar confinado a uma questão em particular num dado momento e lugar. A escalada do conflito aumenta o seu significado motivacional dos participantes e pode tornar uma derrota limitada menos aceitável e mais humilhante do que o desastre mútuo. À medida que o conflito sofre uma

escalada, perpetua-se a si próprio através de hostilidades autistas, profecias auto-realizadas e compromissos frágeis.

- a) As **hostilidades autistas** envolvem a rotura do contacto e comunicação entre as partes envolvidas; como consequência, as hostilidades perpetuam-se porque as partes não têm oportunidade para aprender ou consciencializar que a raiz do problema pode estar alicerçado em incompreensões mútuas ou erros de julgamento, nem permite aprender se o outro melhorou para melhor.
- b) **Profecias auto-realizáveis** (Pigmalião) – caracterizam-se pelo envolvimento num comportamento hostil relativamente aos outros baseados numa falsa premissa que antecipa a intenção do outro, do qual se espera que tenha feito algo negativo ou prejudicial para nós, ou se prepara para o fazer; a nossa expectativa negativa torna-se realidade quando nos impulsiona no sentido de um comportamento hostil que provoca o outro levando-o a reagir de uma forma hostil relativamente a nós. A dinâmica da escalada de um conflito destrutivo possui a qualidade inerente de uma loucura a dois onde o Efeito Pigmalião de cada parte envolvida se reforçam mutuamente. Como resultado, ambos os lados estão corretos quando assumem que a outra parte é provocadora, desonesta e malevolente. Cada uma das partes tende a manifestar uma miopia relativamente à corresponsabilidade na construção do conflito, não compreendendo o contributo individual para esse processo.
- c) **Compromissos frágeis** – durante o processo de escalada do conflito as partes não só assumem posições rígidas, como também se podem comprometer involuntariamente com atitudes, perceções e crenças negativas, defendendo-se contra os ataques esperados dos outros, bem como os investimentos envolvidos na operacionalização das suas atividades conflitantes. Desta forma, durante a escalada do conflito, uma pessoa (um grupo, uma equipa ou uma nação) pode assumir a crença que o outro é um inimigo mau, que pretende tirar vantagem sobre nós (o nosso grupo ou nação), a convicção de que temos que estar constantemente atentos e preparados para nos defendermos contra o perigo que os outros nos podem causar relativamente aos nossos interesses vitais e também investir nos meios para nos defendermos dos outros e atacar. Depois de um conflito prolongado, é difícil renunciar a um rancor, desarmar as nossas defesas sem nos sentirmos vulneráveis, bem como prescindir da carga emocional associada à mobilização e vigilância envolvida no conflito.

Argumento 3 - Debate Competitivo vs Controvérsia Construtiva:

A Teoria da Resolução de Conflitos de Morton Deutsch define um processo construtivo de resolução de um conflito enquanto processo cooperativo eficaz de resolução de um problema no qual o conflito corresponde ao problema comum a ser resolvido. Também relaciona o Processo Destrutivo de Resolução de Conflitos como um processo competitivo no qual as partes em litígio se envolvem numa competição ou luta para determinar quem vence e quem perde, e normalmente o resultado desta luta é uma perda para ambas as partes. Consideram-se vários ingredientes que afetam o conflito tais como o poder e influência, resolução de problemas em grupo, percepção social e cognição, criatividade, conflitos intra-psíquicos e a personalidade.

Qual a maior diferença, por exemplo, entre uma controvérsia construtiva e um debate competitivo:

1. **Controvérsia construtiva** – os intervenientes discutem as suas diferenças com o objetivo de as clarificar procurando encontrar soluções que integrem as melhores ideias que emergem durante a discussão, independentemente de quem as articula. Não existe um vencedor ou um perdedor porque ambos vencem porque ambos beneficiam de uma percepção mais amadurecida e aprofundada do problema. Este modelo permite gerir de forma positiva as diferenças que as pessoas trazem para o debate cooperativo, valorizando as diferenças de compreensão, perspetivas, conhecimentos e visões de mundo enquanto recursos válidos. A cooperação induz e é induzida pelas semelhanças de crenças e atitudes percebidas, prontidão para ser útil, abertura para a comunicação, atitudes amigáveis e de confiança, sensibilidade para com os interesses

comuns, evitar a crispação relativa aos interesses opostos, orientação no sentido de aumentar o poder mútuo em vez de potenciar as diferenças.

2. **Debate competitivo** – aqui existe sempre um vencedor e um perdedor. Cada facção assume possuir as melhores ideias, capacidades, conhecimentos ou outros argumentos e tipicamente vence enquanto a outra, que é julgada ou avaliada como inferior (menos boa) perde. A competição avalia e categoriza (hierarquizar) as pessoas em função da sua capacidade para desempenhar uma determinada tarefa em vez de integrar as várias contribuições. A competição é induzida pelas táticas de coerção, ameaça, engano com o intuito de aumentar as diferenças de poder entre os adversários, sobressai uma comunicação empobrecida (inefcaz), desvalorização da consciência das semelhanças, em termos de valores e um aumento da sensibilidade relativamente a interesses opostos que fomentam atitudes hostis e de suspeição/desconfiança que, por sua vez, exageram a importância, rigidez e dimensão das questões em conflito verificando-se uma escalada de tensão.

Os efeitos superficiais da cooperação e competição devem-se ao tipo de interdependência subjacente (positiva ou negativa) ao tipo de ação (eficaz ou confusa), aos processos sociais e psicológicos básicos envolvidos na teoria (Substituibilidade, atitudes e Indutibilidade) e ao contexto social, cultural e situacional onde estes processos se exprimem. Assim, a dimensão da atitude positiva, expressa numa relação positiva e interdependente, depende do que é considerado apropriado dentro do contexto social, cultural e situacional, ou seja, presumivelmente não procuraríamos exprimi-lo de uma forma que seria humilhante ou embaraçosa ou sentida como negativa pela outra parte.

A Teoria da Resolução de Conflitos de Morton Deutsch define um processo construtivo de resolução de um conflito enquanto processo cooperativo eficaz de resolução de um problema onde o conflito corresponde ao problema comum a ser resolvido. Também relaciona o Processo Destrutivo de Resolução de Conflitos como um processo competitivo em que as partes em litígio se envolvem numa competição ou luta para determinar quem vence e quem perde, e normalmente o resultado desta luta é uma perda para ambas as partes. Consideram-se vários ingredientes que afetam o conflito tais como o poder e influência, resolução de problemas em grupo, perceção social e cognição, criatividade, conflitos intra-psíquicos e a personalidade.

No **diálogo igualitário**, todas as contribuições e intervenções são importantes e consideradas com base na validade dos argumentos, independentemente da pessoa de onde elas vierem, desde que sejam baseadas em argumentos lógicos, coerentes e fundamentados. Existe um diálogo igualitário quando as contribuições de cada participante são avaliadas em termos de argumentos (pretensões de validade) e não em função de quem diz (pretensões de poder – estatuto ou posição).

O diálogo igualitário contribui para a democratização da organização seja a escola ou uma classe profissional (PEF), na medida que permite a participação de todos os membros da comunidade em pé de igualdade.

Argumento 4 - Cooperação e Competição contextual e os Processos Cognitivos Sociais

O cérebro humano é um órgão social e Quando alguém é percebido como inimigo, são utilizados circuitos diferentes. Também, quando se trata alguém como competidor / concorrente, a capacidade para a empatia cai significativamente. Michela Balconi e Maria E. Vanutelli referem no seu artigo que a cooperação e a competição são dois exemplos opostos a nível da dinâmica interpessoal e os quais assumem diferentes padrões cognitivos, neuronais e comportamentais. Os estudos de hipervarredura baseados em EEG mostram que links aparecem nos cérebros dos participantes durante a cooperação, mas não durante a competição ou tarefa individuais simultâneas, mas independentes.

Inter-Brain Synchrony in Prefrontal Cortex and Temporoparietal regions

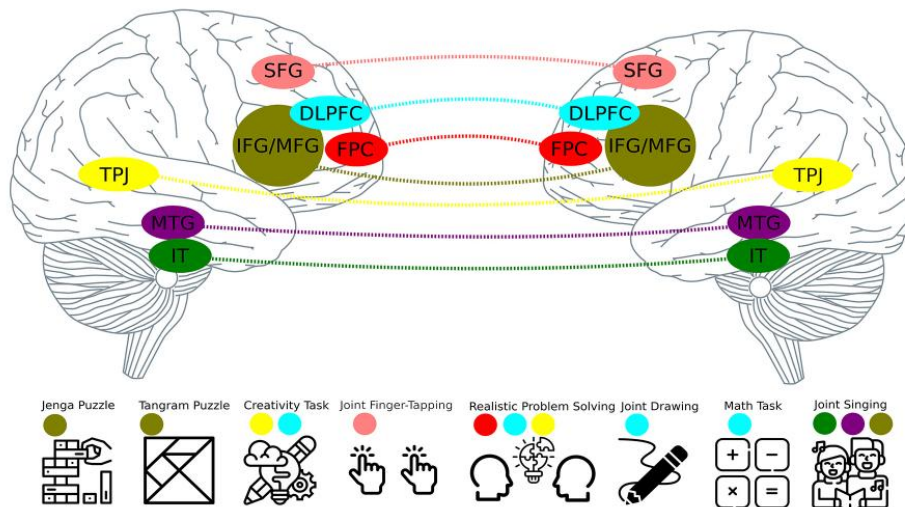


Figure 2. Interbrain synchrony in different parts of the prefrontal and temporoparietal cortex in various tasks used to study cooperation.

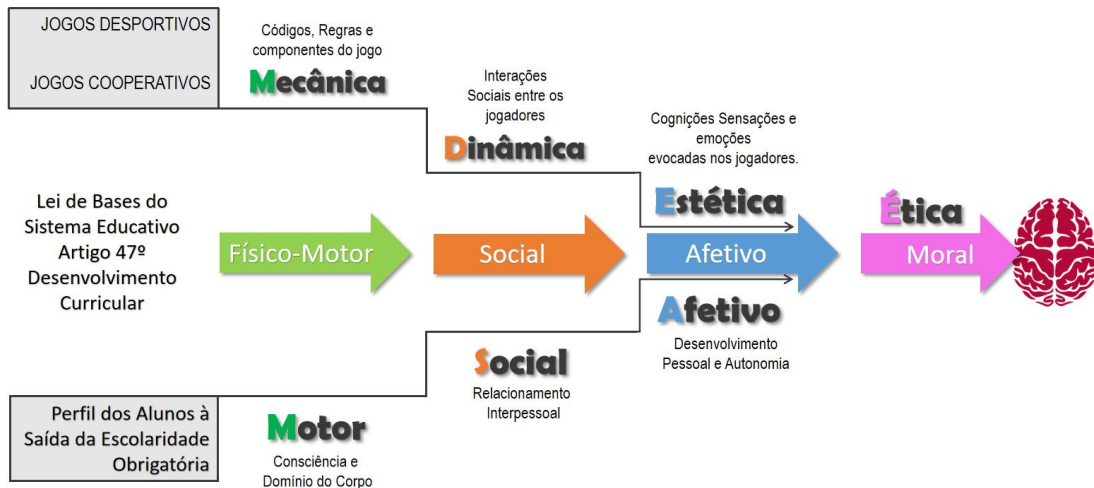
Os resultados da investigação de Minhye Lee e colaboradores sobre os processos cognitivos sociais envolvidos na cooperação e na competição confirmam a hipótese que, quando os indivíduos realizam tarefas num contexto cooperativo, realizam-nas de forma mais rápida e precisa, mostrando ativações neuronais mais fortes nas redes de mentalização e nas regiões do cérebro associadas à recompensa, comparativamente às tarefas realizadas de forma individual ou em contexto competitivo. Os efeitos da cooperação, a nível das respostas neuronais cognitivas sociais, são mais fortes para os indivíduos com resultados mais elevados nos traços de empatia comparativamente àqueles com menores resultados nos traços de empatia. Os indivíduos mais empáticos mostram respostas empáticas mais fortes relativamente à dor dos outros num contexto cooperativo.

Desenvolvimento do Raciocínio Moral!

Se a estrutura do jogo competitivo das aulas de EF, (aceite na nossa cultura física) encoraja a procura do interesse próprio ao mesmo tempo que desencoraja o diálogo moral, então os dilemas morais da formação desportiva desde idades precoces (1º ciclo) podem provocar níveis mais baixos de raciocínio moral como respostas contextualmente apropriadas.

Pelo facto dos vários domínios da experiência social gravitarem em torno das mesmas redes cerebrais utilizadas pelas necessidades primárias de sobrevivência – as necessidades sociais são ameaçadas da mesma forma, no cérebro, como a necessidade pela água e alimento. A exposição das crianças a uma situação de jogo desportivo (oposição) onde os alunos sentem que o seu estatuto, a sua segurança, autonomia, pertença e justiça são constantemente postos em causa (ameaçados), promove uma corrosão da auto-estima e criam-se mecanismos passivo-defensivos e agressivo-defensivos como resposta apropriada a uma realidade que é interpretada pelo cérebro como uma ameaça à sobrevivência.

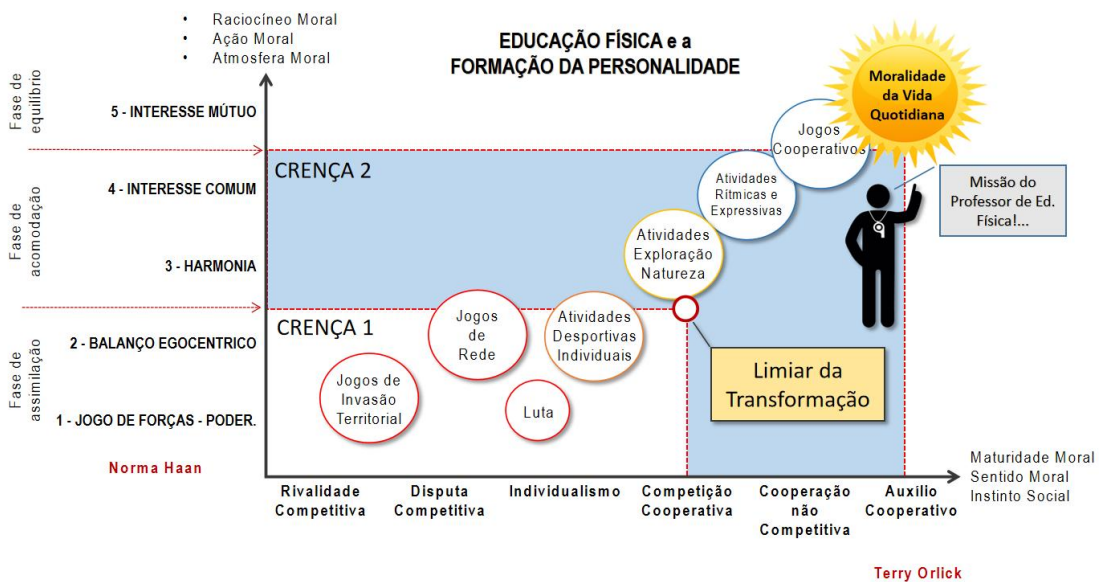
O desporto valoriza os traços de personalidade competitivos (Jogos Finitos e mentalidade Finita), estados mentais que se orientam para a comparação social e valorizam uma atitude de superioridade do ego. Se o raciocínio moral no desporto é mais egocêntrico (menos maduro) do que o raciocínio moral sobre a vida conforme os níveis morais de Haan (1983) então, será este o melhor referencial axiológico a utilizar na formação moral dos alunos em sala de aula quando os preparamos para uma moralidade mais ampla e abrangente – a moralidade da vida quotidiana.



Os níveis de raciocínio moral sobre os dilemas do desporto são significativamente mais baixos do que os níveis de raciocínio sobre os dilemas da vida. Se a estrutura do desporto competitivo, aceite na nossa cultura, encoraja a procura do interesse próprio enquanto desencoraja o diálogo moral, então os dilemas do desporto podem provocar níveis mais baixos de raciocínio moral como respostas contextualmente apropriadas.

No desporto, o objetivo (ao contrário do diálogo moral de Haan) não é equalizar as relações. Isso pode ser visto como um comportamento egoísta, egocêntrico ou de interesse próprio e, como tal, é a antítese da ação moralmente madura quando analisada à luz dos níveis morais de Haan.

Dilemas Morais



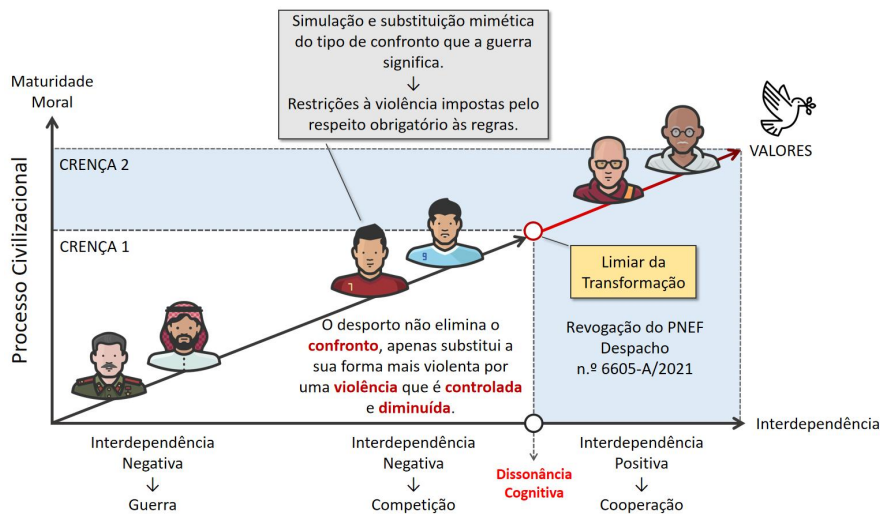
Hugo Rudolfo Luvisolo e colaboradores "competição e cooperação, na procura do equilíbrio" referem que o desporto competitivo seria um força de substituição mimética do tipo de confronto que a guerra significa, como muitos jogos tradicionais, geralmente simulando a guerra. Os desportos e jogos caracterizam-se pelas restrições à violência impostas pelo respeito obrigatório às regras que os estruturam. Para Elias (1992), o desporto moderno, controlado por regras e juizes, seria um vetor do processo civilizatório que diminui o umbral de aceitação da violência, gerando uma excitação socialmente aceitável. Ou seja, o desporto não elimina o confronto, apenas substitui uma forma violenta de confronto por uma violência que é controlada e diminuída.

Quadro sequencial de competição e cooperação

Comportamento	Orientação	Motivação principal
Rivalidade competitiva	Anti-humanista	Dominar os outros. Impedir que os outros alcancem seus objetivos. Satisfação em humilhar os outros e assegurar que não atinjam seus objetivos.
Disputa competitiva	Dirigida a um objetivo (contra os outros)	A competição com os outros é um meio de se atingir um objetivo mutuamente desejável, como ser o mais veloz ou o melhor. O objetivo é de importância primordial, e o bem-estar dos outros competidores é secundário. A competição é, às vezes, orientada para a desvalorização dos outros.
Individualismo	Em direção ao ego	Perseguir um objetivo individual. Ter êxito. Dar o melhor de si. O foco está em realizações e desenvolvimentos pessoais ou no aperfeiçoamento pessoal, sem referência competitiva ou cooperativa aos outros.
Competição cooperativa	Em direção ao objetivo (levando em conta os outros)	Meio para se atingir um objetivo pessoal que não seja mutuamente exclusivo, nem uma tentativa de desvalorizar ou destruir os outros. O bem-estar dos competidores é sempre mais importante do que o objetivo extrínseco pelo qual se compete.
Cooperação não competitiva	Em direção ao objetivo (levando em conta os outros)	Alcançar um objetivo que necessita de trabalho conjunto e partilha. A cooperação com os outros é um meio para se alcançar um objetivo mutuamente desejado, e que também é compartilhado.
Auxílio cooperativo	Humanista-altruísta	Ajudar os outros a atingir seus objetivos. A cooperação e a ajuda são fins em si mesmos, não meios para se atingir um fim. Satisfação em ajudar as outras pessoas a alcançar seus objetivos.

Fonte: ORLICK, 1989.

Dilemas Morais



Hugo Rudolfo Luvisolo e colaboradores “competição e cooperação, na procura do equilíbrio” referem que o desporto competitivo seria um força de substituição mimética do tipo de confronto que a guerra significa, como muitos jogos tradicionais, geralmente simulando a guerra. Os desportos e jogos caracterizam-se pelas restrições à violência impostas pelo respeito obrigatório às regras que os estruturam. Para Elias (1992), o desporto moderno, controlado por regras e juízes, seria um vetor do processo civilizatório que diminui o umbral de aceitação da violência, gerando uma excitação socialmente aceitável. Ou seja, o desporto não elimina o confronto, apenas substitui uma forma violenta de confronto por uma violência que é controlada e diminuída.

Elliot Aronson “The Social Animal” afirma que os padrões inatos do comportamento são infinitamente modificáveis e flexíveis. (...) A variedade infinita de formas através das quais os seres humanos podem modificar as suas tendências agressivas torna-se evidente pelo simples facto que, dentro de uma dada cultura, se as condições sociais forem alteradas, estas podem conduzir a alterações

profundas e significativas nos comportamentos agressivos. Transportando esta afirmação para o nosso contexto ou realidade, se implementarmos um ambiente social cooperativo nas aulas de Educação Física, aumentamos a probabilidade de promover alterações significativas nos comportamentos agressivos dos alunos, mesmo que venham do ambiente desportivo do clube. Porém podemos pertencer ao grupo de indivíduos que sugere que a agressão talvez seja necessária enquanto parte essencial dos instintos e/ou mecanismos de preservação da vida (importância evolutiva) e a qual nos permite defender num mundo hostil e competitivo. Porém, o mundo é aquilo que nós queremos que ele seja!... E se mesmo assim entendemos que devemos preparar os jovens para eventuais confrontos que possam “espreitar em qualquer esquina”, então a melhor ferramenta é o Aikido, em substituição das artes marciais coletivas (desportos coletivos) que não resolve a agressividade apenas a instrumentaliza. O Aikido ensina o princípio da não resistência e da circularidade do movimento. Aikido significa “o caminho da unificação de energia”. Em japonês, “ai” quer dizer harmonia/união, “ki” significa energia, e “do”, doutrina/caminho e o seu objetivo é utilizar a força do adversário contra ele mesmo, ou seja, não se entre em confronto direto ou em oposição porque se rege pelo princípio da não agressão (defesa pessoal). A melhor forma de trabalhar a agressividade pessoal é através da mestria de si próprio e da auto-consciência.

Elliot Aronson “The Social Animal”, na página 210 relata as experiências de Brad Bushman que incitou um dos estudantes a insultar os outros participantes (estudantes) para que sentissem raiva. Logo a seguir, foram atribuídos aos participantes três tarefas experimentais:

1. Numa das condições experimentais os alunos passaram alguns minutos a socar um saco de boxe enquanto que, ao mesmo tempo, eram encorajados a pensar no estudante que os tinha insultado e zangado.
2. Na segunda situação experimental, os estudantes que socavam no saco de boxe foram encorajados a pensar naquela atividade meramente como uma exercício físico.
3. Na terceira condição experimental, pediu-se aos participantes que permanecessem quietos durante alguns minutos sem bater em nada.

No final da experiência, quais foram os estudantes que sentiram menor raiva? Foram aqueles que ficaram quietos sem bater em nada!...

Adicionalmente o Investigador deu a oportunidade aos participantes para exprimirem a sua agressão contra a pessoa que os tinha insultado utilizando uma bozina de ar comprimido que emite um som intenso, áspero, penetrante e desagradável.

- a) Os estudantes que tinha socado o saco de boxe enquanto imaginavam o seu “inimigo” foram aqueles que mostraram maior agressividade, agredindo-o com um som estridente da buzina durante mais tempo.
- b) Aqueles que tinham permanecido quietos depois do insulto foram os menos agressivos.

A mensagem é clara, a atividade física, como socar um saco de boxe, parece não facilitar a dissipação da raiva e muito menos diminuir a subsequente agressão contra a pessoa que lhes provocou a raiva. Na verdade, os dados conduzem-nos exatamente na direção oposta. As experiências laboratoriais de Bushman são apoiadas pelo estudo de campo realizado com jogadores de football (americano). Arthur Peterson mediu a hostilidade geral destes jogadores de football classificando-os antes, durante e depois da época de football. Se a atividade física intensa e o comportamento agressivo que faz parte do ato de jogar football servisse para reduzir a tensão causada pela agressão reprimida, esperaríamos que os jogadores manifestassem um declínio na hostilidade ao longo da época. Em vez disso, verificou-se um aumento significativo na hostilidade entre os jogadores à medida que a época decorria. (...) se o efeito catárquico se manifestasse, esperaríamos uma diminuição desta hostilidade porém, o ato de ventilar a raiva contra um alvo aumenta a nossa agressividade (“maldade”) contra o alvo. Ou seja, um conjunto significativo de evidências invalida a hipótese da catarse. Ou seja, quando usamos o argumento que a prática do desporto facilita a catarse da raiva nos jovens e canaliza a mesma para uma atividade socialmente aceite e codificada, promovendo um meio saudável para canalizar a agressividade, cai por terra. Porém, o sentimento de pertença (filiação) a um grupo pode

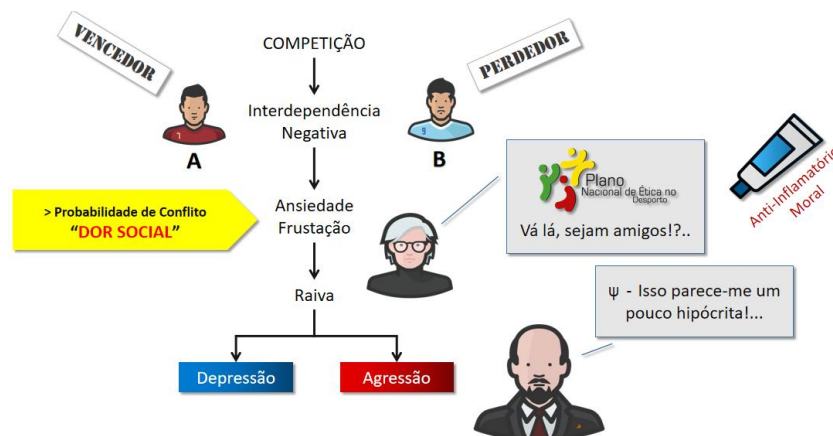
dar um propósito positivo ao jovem e funcionar como um contexto positivo no entanto a raiva não é resolvida podendo apenas ficar recalçada

Frustração e agressão:

Tal como vimos, a agressão pode ser provocada por uma situação desagradável ou aversiva como raiva, dor, temperaturas excessivas ou outros fatores. De todas as situações adversas o maior instigador de agressão é a frustração. Se um indivíduo é frustrado na sua possibilidade de alcançar um objetivo (e os jogos desportivos são exemplares nisso porque representam um conflito de interesses), a frustração resultante aumenta significativamente a probabilidade de uma resposta agressiva (o que é típico nos atletas e em alguns alunos que perdem o jogo). Uma imagem clara da relação frustração-agressão emerge a partir de um estudo clássico realizado pelos psicólogos Roger Barker, Tamara Dembo e Kurt Lewin. Nesta experiência, os investigadores separaram as crianças em dois grupos:

- **Grupo 1** – os psicólogos frustraram crianças jovens mostrando-lhes uma sala cheia de brinquedos atrativos os quais foram mantidos fora do seu alcance. As crianças ficaram fora, separadas por uma malha de arame a olhar para os brinquedos, criando a expectativa de poder brincar com eles, mas estavam impossibilitadas de o fazer. Depois de uma penosa espera, foi finalmente permitido às crianças brincar com os brinquedos. O grupo que sofreu a frustração, assim que teve acesso aos brinquedos, exibiram comportamentos extremamente destrutivos, destruindo brinquedos, atiravam-nos contra as paredes, pisavam-nos e por aí em diante. Ou seja, a frustração pode conduzir à frustração.
- **Grupo 2** – a este segundo grupo de crianças foi permitido o acesso à sala sem qualquer restrição tendo elas brincado alegremente com os brinquedos.

Ou seja, a frustração pode-se traduzir em agressão externa ou agressão interna (depressão e ansiedade).



Valores da atitude cooperativa vs atitude competitiva:

O psicólogo Shalom Schwartz estudou os valores e princípios orientadores mais importantes para as pessoas em diferentes culturas no mundo. Um dos estudos contou com uma amostra representativa de milhares de adultos de países como a Austrália, Chile, Finlândia, França, Alemanha, Israel, Holanda, África do Sul, Espanha, Suécia e Estados Unidos. Traduziram a sondagem numa dúzia de linguagens e perguntaram aos entrevistados para classificar a importância de diferentes valores. De seguida estão alguns exemplos:

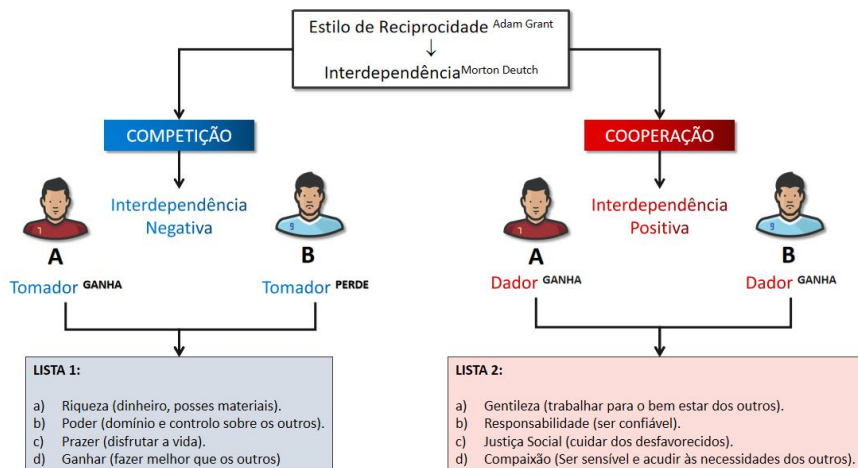
Lista 1:

- Riqueza (dinheiro, posses materiais).
- Poder (domínio e controlo sobre os outros).
- Prazer (desfrutar a vida).

d) Ganhar (fazer melhor que os outros).

Lista 2:

- e) Gentileza (trabalhar para o bem estar dos outros).
- f) Responsabilidade (ser confiável).
- g) Justiça Social (cuidar dos desfavorecidos).
- h) Compaixão (Ser sensível e acudir às necessidades dos outros).



Os indivíduos que assumem uma Atitude Competitiva preferiram a lista 1 enquanto os indivíduos que adotam um perfil cooperativo priorizaram os valores da lista 2. Schwartz quis conhecer onde é que a maioria das pessoas endossavam (apoiavam) os valores dos indivíduos cooperantes. A maioria das pessoas dos 12 países quantificam os valores dos Cooperantes como sendo os seus valores mais importantes. Referem uma maior preocupação em dar (cuidar, nutrir) do que ter poder, conquistar, excitação, liberdade, tradição, conformidade, segurança e prazer. Os valores dos Cooperantes correspondem aos principais princípios orientadores na vida para a maioria das pessoas na maioria dos países. Na maioria das culturas do mundo, a maior parte das pessoas apoiam o Dar como o seu único e mais importante princípio orientador.

Importa Relembrar e Sublinhar:

- i) A maioria das pessoas dos 12 países quantificam os valores dos indivíduos Cooperantes (generosos) como sendo os seus valores mais importantes.
- j) Referem uma maior preocupação em dar (cuidar, nutrir) do que ter poder, conquistar, excitação, liberdade, tradição, conformidade, segurança e prazer.
- k) Os valores dos indivíduos com uma Atitude Cooperativa correspondem aos principais princípios orientadores na vida para a maioria das pessoas na maioria dos países. Na maioria das culturas do mundo, a maior parte das pessoas apoiam o **Dar** como o seu único e mais importante princípio orientador.

Neurociências da Cooperação e Competição

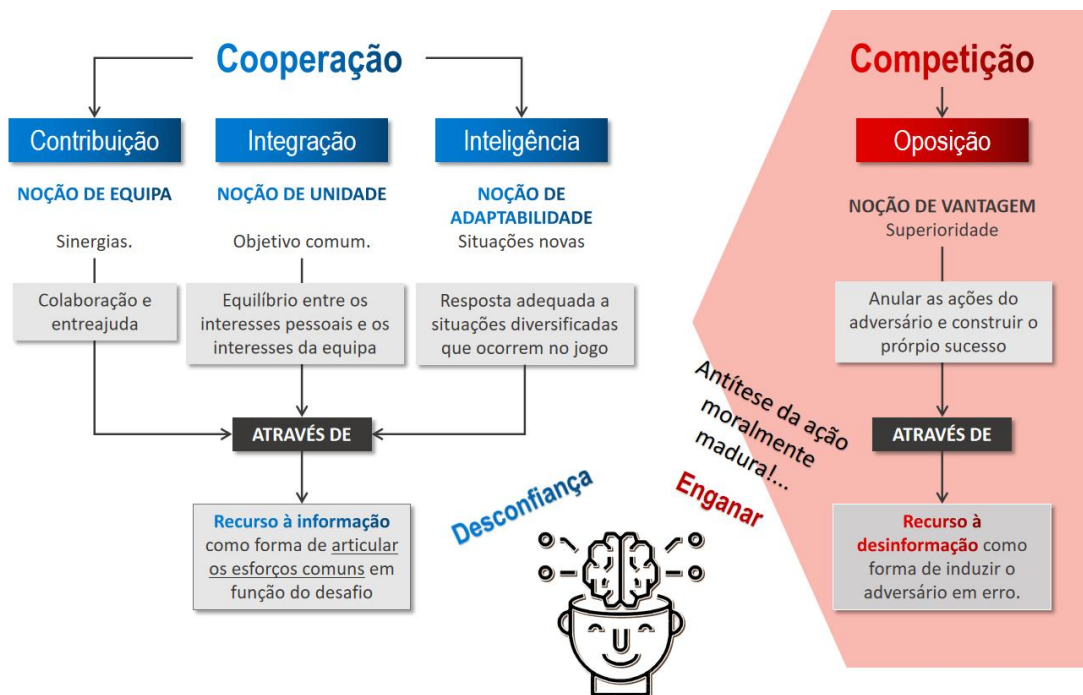
Os neurocientistas concordam: os humanos e os seus cérebros e mentes são moldados, e normalmente funcionam, através da interação contínua com outras pessoas. O cérebro humano é um órgão social e Quando alguém é percebido como inimigo, são utilizados circuitos diferentes. Também, quando se trata alguém como competidor / concorrente, a capacidade para a empatia cai significativamente. Michela Balconi e Maria E. Vanutelli referem no seu artigo que a cooperação e a competição são dois exemplos opostos a nível da dinâmica interpessoal e os quais assumem diferentes padrões cognitivos, neuronais e comportamentais. Os estudos de hipervarredura baseados

em EEG mostram que links aparecem nos cérebros dos participantes durante a cooperação, mas não durante a competição ou tarefa individuais simultâneas, mas independentes.

Argumento 5 - informação (cooperação) vs desinformação (competição)

A cooperação é uma forma de interação social que desenvolve a noção de equipa e apela à construção de sinergias entre os elementos da equipa, pede uma integração de todos que têm de criar uma noção de unidade na diversidade (respeito pelas diferenças e capacidade complementares de cada um) orientadas em função de um objetivo comum e, finalmente apelam à adaptabilidade face aos desafios que se apresentam. Estes desafios, ao contrário dos jogos desportivos competitivos não são adversários mas adversidades. Os jogos competitivos também desenvolvem a cooperação dentro da equipa no entanto centram a sua atenção no adversário e na oposição que este cria.

O modelo competitivo não é inclusivo mas segregador, porque funciona como um elemento estranho (desinformação) relativamente à nossa natureza gregária e cooperativa (instinto social e sentido moral). A competição (performance) baseia-se na polarização, na desarmonia, no antagonismo, na desinformação e na exclusão.

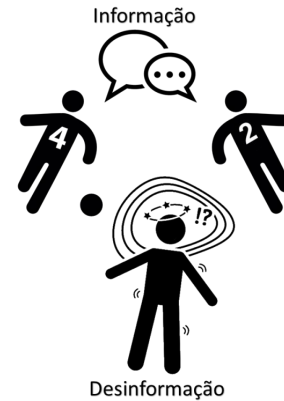


A Competição introduz um elemento estranho nas relações.

A comunicação é uma forma de entendimento ou habilidade ou capacidade de estabelecer um diálogo, através da transmissão ou receção de ideias ou de mensagens, procurando-se partilhar informações. A informação é a qualidade da mensagem que um emissor envia para um ou mais recetores. Informação é sempre sobre alguma coisa (tamanho de um parâmetro, ocorrência de um evento etc.). Nos jogos cooperativos e na cooperação dentro de uma equipa nos jogos competitivos, os elementos da equipa têm que recorrer à utilização correta da informação como forma de articular os esforços comuns em função do desafio.

Porém, um jogador num jogo desportivo coletivo, para além de saber dominar a informação, também tem que dominar a desinformação que é um elemento estranho nas relações sociais saudáveis. A desinformação é uma metáfora à realidade dentro da “Caverna de Platão” e corresponde ao mundo das sombras, da ilusão, do engano.

Ou seja, tem que saber comunicar corretamente com os seus colegas de equipa, mas também induzir os adversários em erro através de desinformação. Relativamente aos seus colegas, a **informação** tem que ser precisa e verdadeira para que a bola chegue em condições a quem se desmarca para uma posição vantajosa, próxima do alvo. Mas também tem que ser falsa, carregada de ruído para criar equívoco no adversário e assim tirar vantagem disso. O ruído assume a forma de simulações corporais, fintas com mudanças bruscas de direção, etc. que provoquem no adversário respostas desajustadas e o coloquem fora do caminho do alvo. Ou seja, a **desinformação** corresponde à utilização das técnicas de comunicação e informação (corporal), para induzir em erro ou dar uma falsa imagem da realidade (intenção), mediante a supressão ou ocultação de informações, minimização da sua importância ou modificação do seu sentido. Mesmo uma pequena quantidade de incerteza gera uma resposta de “erro” no córtex frontal orbital (COF). Isso desvia a atenção dos objetivos, forçando a atenção para o erro (Hedden, Garbrielli, 2006). Se alguém não está lhe contando toda a verdade, ou agindo de forma incongruente (desinformação), a incerteza resultante pode desencadear erros no COF. Quantidades maiores de incerteza (desinformação) podem ser altamente debilitantes provocando frustração que conduz à raiva. Ou seja, um bom Professor ou treinador é aquele que, para além de ensinar os alunos/atletas a utilizar uma linguagem corporal correta (técnica), também os ensina a mentir, que é o nome dado às afirmações corporais dissimuladas e enganosas (falsas), mas propositadas. Ou seja, cria ambientes propícios à frustração. Mentir é contra os padrões morais de muitas pessoas e é tido como um “pecado” em muitas religiões. Porém, é considerado normal e até altamente valorizado num atleta ou aluno que domina as técnicas e táticas de desinformação (mentira). Ou seja, é como se houvesse dois tipos de mentira, um aprovado e que se relaciona com a mestria corporal, técnico-tática, sem violar as regras do jogo, e a outra forma de mentir, na qual o jogador procura tirar partido de uma situação de disputa direta ou confronto da bola através de uma carga de ombro faltosa, rasteirando ou obstruindo o outro, impedindo-o de chegar à bola. Assim, também existem formas legítimas e ilegítimas de obstruir o adversário dependendo se o defensor tem a sua posição definida antes do contacto com o atacante. Ou seja, mentir é favorável ao sucesso desde que se faça dentro das regras. Porém, mentir é mentir e numa sociedade que valorize a transparência, a verdade e a confiança mútua, a desinformação é e será sempre, uma forma moralmente duvidosa de se ter sucesso porque se obstrui a verdade, contamina a confiança nas relações e contraria o “Sentido Moral” e o “Instinto Social” que Darwin estudou nas sociedades primitivas. Parece que desde a Revolução Industrial introduzimos elementos estranhos no nosso sistema de crenças responsáveis pela “Roda da Destruição” (A Competição apoiada na desinformação). James P. Carse “Finite and Infinite Games” afirma (p. 18) afirma que os jogadores finitos são treinados para evitar que o futuro altere o passado e por isso devem esconder as suas jogadas futuras. O oponente despreparado deve ser mantido despreparado. Os jogadores finitos devem parecer ser algo diferente do que são. Tudo que esteja relacionado com a sua aparência deve ser ocultado e por isso todas as movimentações (jogadas) dos jogadores finitos devem ser enganosas: fintas, distrações, falsificações, direções erradas, mistificações. O objetivo do treino consiste em preparar os jogadores finitos contra a surpresa (antecipação) de forma a minimizar a vulnerabilidade e a incerteza. Ou seja, o treino prepara os jogadores para representarem papéis e usarem máscaras que escondem as suas intenções frente ao adversário.



Porque motivo atribuímos tanto valor à capacidade de enganar os outros (astúcia)?

- l) Porque aceitamos a desinformação/mentira como algo normal no contexto pedagógico?
- m) Sendo o cérebro humano um órgão social, as suas reações fisiológicas e neurológicas estão diretamente relacionadas e são profundamente influenciadas pelas interações sociais. Porque aceitamos o jogo desportivo (que provoca níveis mais baixos de raciocínio moral como respostas contextualmente apropriadas) como forma privilegiada de interação social que promove um raciocínio moral inferior?
- n) Porque motivo, induzir os outros em erro é um valor tão exacerbado nos jogos desportivos? Não será isto a antítese dos valores morais numa sociedade coesa e do respeito mútuo?!...

- o) Atualmente vivemos uma conjuntura onde na guerra da desinformação vale tudo. Os fins justificam os meios independentemente das consequências!... Será este o modelo de sociedade que queremos, serão estes os valores que queremos transmitir aos alunos através da ferramenta pedagógica – Jogo?!...

O Próximo grande salto Evolutivo da Humanidade Será a descoberta que Cooperar é melhor Que competir!...

Bibliografia:

- 1) A. Gorin et al. MEG signatures of long- term effects of agreement and disagreement with the majority. *cientific Reports |* (2021) 11:3297
- 2) Adam Grant “Give and take – why helping others drives our success”. W&N
- 3) Annie Leonard. *The Story of Stuff – How our obsession with stuff is trashing the planet, our communities, and our health – and a vision for change*. Constable.
- 4) Alexandre Heeren et al. Correlates of Social Exclusion in Social Anxiety Disorder: An fMRI study. *Scientific Reports |* 7: 260
- 5) Artur Czeszumsk el al. Cooperative Behavior Evokes Interbrain Synchrony in the Prefrontal and Temporoparietal Cortex: A Systematic Review and Meta-Analysis of fNIRS Hyperscanning Studie. *ENEUR*. March/April 2022, 9(2). pp 1–9
- 6) Ben Dyson and Ashley Casey. *Cooperative Learning in Physical Education and Physical Activity*. Routledge.
- 7) Bruce K. Alexander. *The Globalization of Addiction – a study in poverty of the Spirit*. Oxford University Press.
- 8) Carrie L. Masten et al. Neural correlates of social exclusion during adolescence: understanding the distress of peer rejection. *SCAN* (2009) 4,143–157
- 9) Carolina Islas Sedano et al. Collaborative and Cooperative games: facts and assumptions.
- 10) Carwyn Jones and Michael John McNamee. *Moral Reasoning, Moral Action, and the Moral Atmosphere of Sport*. *Sport, Education and Society*, Vol. 5, No. 2, pp. 131–146, 2000
- 11) Todd K. Shackelford and Viviana A. Weekes-Shackelford. *The Evolution of Morality*. Springer
- 12) Dada Maheshvarananda. *Cooperative Games for a Cooperative World – Facilitating trust, Communication and Spiritual Connection*. Inner Wolrd Publication.
- 13) Danielle Sarti da Silva e Tarcisio Torres Silva. *Jogos Cooperativos como ferramentas de desenvolvimento de equipes*. *Revista de Ciências Gerenciais* Vol. 15, Nº. 21, Ano 2011
- 14) David Rock (2008); “SCARF: a brain-based model for collaboration with and influencing others”; *NeuroLeadership Journal*, Issue 1; pp. 1-9.
- 15) David Rock (2009); “managing with the brain in Mind”; *Oxford leadership Journal*; december 2009; Vol. 1; Issue 1; pp. 1-10. PDF
- 16) David Rock (2012); “ SCARF: in 2012: updating the social neuroscience of collaborating with others”; *Neuroleadership urnal*; Issue 4; pp. 1-14
- 17) Elliot Aronson. *The Social Animal*. Worth Publishers.
- 18) Gregory S. Berns et al. Neurobiological Correlates of Social Conformity and Independence During Mental Rotation. *Biol. Psychiatry* 2005;58:245–253
- 19) Eric Berne “*games People Play – the psychology of human relationships*”. Life
- 20) Fábio Otuzi Brotto “*pedagogia da Cooperação, por um mundo onde todas as pessoas possam vencer*”.
- 21) Jean Decety et col. The neural bases of cooperation and competition: an fMRI investigation. *Neuroimage*. 2004 October ; 23(2): 744–751
- 22) John Nash “*Teoria dos Jogos*”, um ramo da matemática aplicada desenvolvido por este matemático norte-americano.
- 23) James P. Carse que escreveu o livro “*Finite and Infinite games, a vision of life as play and possibility*”.Free Press.
- 24) Joelma Maria Uhlig e Sérgio Luiz Carlos dos Santos. *Vencendo a indisciplina por meio dos jogos cooperativos*. Researchgate, abril 201
- 25) Katerina Mouratidou, Stavroula Goutza and Dimitrios Chatzopoulos. Physical education and moral development: An intervention programme to promote moral reasoning through physical education in high school students. *European Physical Education Review*. Volume13(1):41–56
- 26) L. Todd Rose, Parisa Rouhani and Kurt W. Fischer. *The Science of the Individual*. *Journal Compilation* © 2013 International Mind, Brain, and Education Society and Blackwell Publishing. Volume 7—Number 3

- 27) Mara van der Meulena et al. The neural correlates of dealing with social exclusion in childhood. *Neuropsychologia* 103 (2017) 29–37: PDF
- 28) Minhye Lee et al. Cooperative and Competitive Contextual Effects on Social Cognitive and Empathic Neural Responses. *Frontiers in Human Neuroscience*. June 2018 | Volume 12 | Article 218
- 29) Michela Balconi and Maria E. Vanutelli. Cooperation and Competition with Hyperscanning Methods: Review and Future Application to Emotion Domain. *Frontiers in Computational Neuroscience*. eptember 2017 | Volume 11 | Article 86: PDF
- 30) Minhye Lee et al. Cooperative and Competitive Contextual Effects on Social Cognitive and Empathic Neural Responses. *Frontiers in Human Neuroscience*. June 2018 | Volume 12 | Article 218
- 31) Morton Deutsch. *The Resolution of Conflict – constructive and destructive process*. Yale University Press – um dos mais importantes psicólogos sociais do mundo e um pioneiro nas áreas de resolução de conflitos, aprendizagem cooperativa e justiça social.
- 32) Naomi I. Eisenberger and Matthew D. Lieberman. Why rejection hurts: a common neural alarm system for physical and social pain. *TRENDS in Cognitive Sciences* Vol.8 No.7 July 2004
- 33) Paloma Cathilyne Justen, Alvorí Ahlert. A Cooperação Como Categoria Ideológica na Formação do Licenciado em Educação Física na Condução de Atitudes Agressivas no Ensino Fundamental. *Revista Ciências Humanas – Educação e Desenvolvimento Humano – UNITAU*.v. 11, n 1, edição 20, p. 81 – 93, Junho 2018
- 34) Sergio Rivera-Pérez et all. Effects of an 8-Week Cooperative Learning Intervention on Physical Education Students’ Task and Self-Approach Goals, and Emotional Intelligence. *Int. J. Environ. Res. Public Health* 2021, 18, 61
- 35) Simon Sinek “O Jogo Infinito” é um autor britânico-americano e palestrante inspirador. *Lua de Papel*.
- 36) Sue Roffey and Robyn Hromek. Promoting Social and Emotional learning with games it’s fun and we learn things”. *Simulation & Gaming*
- 37) Tristan Wallhead e Mary O’Sullivan. Sport Education: physical education for the new millennium? *Physical Education and Sport Pedagogy* · June 2005
- 38) Naomi I. Eisenberger, Matthew D. Lieberman, Kipling D. William (2003); “Does Rejection Hurt? An fMRI Study of Social Exclusion”; *Science*; Vol. 302, 10 october 2003; pp. 290-292. PDF