

ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL

Dissertação de Mestrado com vista à obtenção do grau de Mestre em Psicologia do Desporto e do Exercício sob orientação da Professora Doutora Carla Chicau Borrego.

AGRADECIMENTOS

Ao longo da realização deste trabalho foram muitos, aqueles que me ajudaram a lidar com as dificuldades e barreiras que surgiram ao longo do meu trajecto e por isso, gostaria aqui de prestar alguns agradecimentos:

Às entidades pela aceitação da realização deste trabalho e disponibilidade imediata;

Aos treinadores pelo contributo e espírito de entreaajuda sempre demonstrado quando solicitados;

Aos jogadores, pela sua total disponibilidade;

À Prof. Doutora Carla Chicau pelo constante apoio dado ao longo destes anos;

A todos aqueles que me apoiaram e acreditaram que era possível e tanto me ajudaram;

À minha família, “o meu porto de abrigo”.

A todos vocês, o meu muito obrigada.

RESUMO

A teoria da auto-determinação e a teoria de objectivos de realização têm contribuído de forma relevante para a compreensão dos padrões cognitivos, comportamentais e emocionais relacionados com a realização dos participantes em contexto desportivo (Calvo, Marcos, Miguel, Castuera, & Gimeno, 2008; 2007). Vallerand (2007) refere que os factores sociais presentes num contexto específico, tal como no futebol, podem ser a base da motivação para esse contexto. Nesse sentido, o presente estudo assenta nos seguintes objectivos: 1) analisar possíveis diferenças entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo em função do escalão e do estatuto; 2) analisar as relações entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.

Participaram no estudo 198 futebolistas com idades compreendidas entre os 15 e os 32 anos. Os atletas foram avaliados através dos seguintes instrumentos: Questionário de Ambiente de Grupo (QAG), Questionário da Percepção de Sucesso (POSQ) e Questionário do *Continuum* de Auto-determinação (QCA).

Os resultados obtidos no estudo comparativo demonstraram que o escalão de rendimento apresenta níveis significativamente mais elevados de motivação extrínseca por regulação introjectada que o escalão da formação (sig. =.017, $p \leq .05$). Relativamente ao estatuto, os resultados demonstraram que, em ambos os escalões, os suplentes apresentam níveis significativos mais baixos de integração de grupo (sig. =.032, $p \leq .05$).

Os resultados obtidos no estudo correlacional demonstraram que os níveis mais elevados de auto-determinação estão significativamente relacionados de forma positiva com a percepção de sucesso orientada para a tarefa (MI: $r = .20$, $p \leq .01$) e que níveis de desmotivação relacionam-se negativamente com a integração no grupo (IG-S e AMOT: $r = -.21$, $p \leq .01$; IG-T e AMOT: $r = -.18$, $p \leq .05$).

Concluimos que o contexto com características mais competitivas pode afectar negativamente a motivação dos jogadores, e que o estatuto dos jogadores explica a forma como os atletas percebem o grupo como um todo.

Palavras-Chave: Futebol, *Continuum* de Auto-determinação, Percepção de Sucesso, Integração no Grupo.

ABSTRACT

The self-determination theory and the theory of achievement goals have contributed significantly to the understanding of a cognitive, behavioral and emotional connection with the performance of participants in sports context (Calvo, Marcos, Miguel, Castuera, & Gimeno, 2008). Vallerand (2007) says that social factors which are present in a specific context, as in football, can be the basis of motivation for this context. So, the present study is based on the following objectives: 1) examine possible differences between the variables motivation, perception of success and group integration as a function of level and status, 2) analyze the relationships between the variables motivation, perception of success and group integration.

The sample was constituted by 198 football players, between the ages of 15 and 32 years, who filled in and completed the following tools: Environment Group Questionnaire (GEQ), Perception of Success Questionnaire (POSQ) and Self-determination's Continuum Questionnaire (SCQ).

The results obtained in the comparative study showed that the level of income have significantly higher levels of extrinsic motivation introjected than the level of training (sig.=.017, $p \leq .05$). As regards the status, the results showed that in both levels, the alternates have significantly lower levels of integration group (sig.=.032, $p \leq .05$). On the correlation study the results showed that higher levels of self-determination are significantly positively related to the perception of success-oriented task (MI: $r = .20$, $p \leq .01$) and levels of motivation are related negatively with the group integration (IG-S and AMOT: $r = -.21$, $p \leq .01$; AMOT and IG-T: $r = -.18$, $p \leq .05$).

We conclude that the context with the most competitive features can adversely affect the motivation of players, and the status of players explains how athletes perceive the group as a whole.

Keywords: Football, Self-determination's Continuum, Perception of Success, Integration into the Group.

ÍNDICE GERAL

ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL.....	II
AGRADECIMENTOS	III
RESUMO.....	IV
ABSTRACT	V
ÍNDICE GERAL	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
ÍNDICE DE TABELAS.....	X
ABREVIATURAS	XI
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Enquadramento e pertinência do estudo.....	1
1.2. Formulação do problema	3
1.3. Objectivos específicos e hipóteses do estudo	5
2. REVISÃO DE LITERATURA	7
2.1. Motivação	7
2.1.1. Perspectivas teóricas no âmbito da motivação.....	8
2.1.2. Auto-determinação.....	10
2.1.3. Auto-determinação em contextos sociais de competição e de cooperação	15
2.2. Percepção de sucesso.....	17
2.2.1. Objectivos de realização	18
2.2.2. Objectivos de realização: ortogonalidade dos construtos	21
2.3. Grupos e grupos desportivos	23
2.3.1. Coesão de grupo.....	24
2.3.2. Integração no grupo segundo o modelo conceptual de coesão	26

3. ESTUDO 1	31
Estudo comparativo entre o escalão de rendimento e o escalão de especialização quanto às variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.....	31
3.1. Introdução.....	31
3.2. Metodologia	34
3.2.1. Participantes	34
3.2.2. Definição de variáveis	35
3.2.3. Instrumentos	36
3.2.4. Procedimentos éticos e de aplicação	38
3.2.5. Procedimentos estatísticos.....	39
3.3. Apresentação de resultados.....	39
3.3.1. Análise da motivação em função do escalão e do estatuto	39
3.3.2. Análise da percepção de sucesso em função do escalão e do estatuto	43
3.3.3. Análise da integração de grupo em função do escalão e do estatuto	46
3.4. Discussão de resultados	48
3.5. Conclusão.....	52
4. ESTUDO 2	54
Estudo da relação entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.....	54
4.1. Introdução.....	54
4.2. Metodologia	56
4.2.1. Participantes e procedimentos	56
4.2.2. Definição de variáveis	56
4.2.3. Instrumentos e procedimentos estatísticos.....	56
4.2.4. Procedimentos éticos e de aplicação	57
4.3. Apresentação de resultados.....	57

4.4. Discussão de resultados	62
4.5. Conclusão	66
5. CONCLUSÕES GERAIS E RECOMENDAÇÕES	67
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70
ANEXOS	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representação esquemática do <i>continuum</i> de auto-determinação.....	12
Figura 2. Representação esquemática do modelo conceptual de coesão de grupo.	27
Figura 3. Representação gráfica da motivação extrínseca por regulação introjectada em função do escalão e do estatuto.....	42
Figura 4. Representação gráfica da desmotivação em função do escalão e do estatuto	43
Figura 5. Representação gráfica da percepção de sucesso orientado para o ego em função do escalão e do estatuto	45
Figura 6. Representação gráfica da percepção de sucesso orientado para a tarefa em função do escalão e do estatuto	46
Figura 7. Representação esquemática das correlações significativas entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.	60

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. Caracterização da amostra em função da idade e dos anos de prática dos participantes.	34
Tabela 2. Média e desvio padrão da variável motivação em função do escalão e do estatuto.	40
Tabela 3. Análise univariada da motivação em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática.....	41
Tabela 4. Estatísticas descritivas da variável percepção de sucesso em função do escalão e do estatuto.....	44
Tabela 5. Análise univariada da percepção de sucesso em função do escalão, estatuto e anos de prática.....	44
Tabela 6. Estatísticas descritivas da variável dependente integração no grupo em função do escalão e do estatuto.....	47
Tabela 7. Análise univariada da variável integração de grupo em função do escalão, estatuto e anos de prática.....	47
Tabela 8. Estatística descritiva das variáveis motivação, percepção de sucesso, integração no grupo.....	57
Tabela 9. Correlação entre motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.....	58
Tabela 10. Modelo de regressão linear múltipla da integração no grupo para o social.....	61
Tabela 11. Análise dos coeficientes de correlação para a variável Integração no Grupo para o Social.....	61
Tabela 12. Modelo de regressão linear para a variável Integração no Grupo para a Tarefa.....	62
Tabela 13. Análise dos coeficientes de correlação para a variável integração no grupo para a Tarefa.....	62

ABREVIATURAS

Ao longo desta dissertação foram usadas algumas siglas, apresentadas de seguida:

- IDP – Instituto Português do Desporto
- FPF – Federação Portuguesa de Futebol
- AFL – Associação Futebol de Leiria
- F/E – Formação/ Especialização
- MRLM – Modelo de Regressão Linear Múltipla

1. INTRODUÇÃO

1.1. Enquadramento e pertinência do estudo

Ao longo dos anos, a participação desportiva em Portugal tem sido considerada como uma forma eficaz de aprender normas e valores sociais, bem como uma forma de melhorar a integração e a coesão social.

Considerado o desporto rei no nosso país, o futebol caracterizado por possuir um potencial contexto desportivo gerador de mudanças cognitivas nos participantes, tais como o desenvolvimento de autoconfiança e de confiança nos outros, bem como de mudanças comportamentais, sendo elas as habilidades sociais, enquanto os seus participantes estão no processo de competição (Müller, Zoonen, & Roode, 2008). Tiesler e Coelho (2006) afirmam que grande parte dos portugueses vê e sente o Futebol, especialmente quando acompanha os resultados alcançados pelas suas equipas, clube favorito ou selecção nacional, consideram esses resultados como indicadores de «qualidade» e «competência» do seu país e dos seus habitantes. Por sua vez, os adeptos obtêm uma forte sensação de pertença e identidade, caracterizada pela forma de sociabilidade interna que promove a integração social, quando prestam apoio ao seu clube ou à sua equipa.

Relativamente ao número de participantes, os dados indicam que esta tem sido a principal escolha dos portugueses como prática desportiva federada. Segundo dados do IDP (2011), em 1996, o total de praticantes da modalidade de futebol era de 94 303 tendo este valor aumentado para 138 280 em 2009. Ao longo dos anos, no que se refere ao número de praticantes por escalão, a prática desportiva tem tido mais expressão nos escalões mais jovens (até aos Juniores), é o que é demonstrado nos dados de 1996 em que foram registados um total de 61 957 praticantes (43 979 até aos juniores; 13 978 - juniores). Em 2009, o número de inscritos atingiu os 106 013 (88 610 – até aos juniores; 17 403 - juniores). O escalão de seniores tem sido aquele que tem registado decréscimo no número de inscritos. Em 1996, registou-se um total de 36 346 seniores, sendo que, em 2009 o total foi de apenas 32 267 seniores.

Os dados fornecidos pela FPF (2006, 2010) apoiam os dados do IDP, pois segundo a primeira entidade, o número de inscritos na modalidade tem vindo a aumentar todos os anos, tendo sido verificado um acréscimo de 40% nos últimos dez anos. Em 2006, verificou-se um aumento na ordem dos 60% do número de atletas Juniores que participaram nos campeonatos. Entre 2007 e 2009, os inscritos (jovens e seniores) aumentou 2%. Um exemplo disso são os dados referidos pela AFL (2009) os

quais, apresentam um crescente número de participantes de ano para ano, tendo-se registado, na época de 2008/2009, um crescimento de 10% comparativamente com a época anterior, apresentado um total de inscritos de 10 273 atletas, dos quais 2644 eram seniores e 7629 atletas jovens.

Os dados apresentados pelo IDP também demonstraram que quando considerados os escalões mais jovens e os escalões menos jovens (seniores e veteranos) verifica-se um diferencial médio de 80 mil praticantes entre 1996 e 2004, e uma diferença de 150 mil praticantes entre 1996 e 2009, facto que sugere a dificuldade dos jovens em manter a prática desportiva federada quando atingem a idade adulta. Embora o estudo de Mariovet (2001) nos indique que as taxas de abandono em jovens dos 15 aos 19 anos atingem 41%, tendo em conta os dados apresentados anteriormente, a motivação para a permanência na modalidade assim como as orientações motivacionais e envolvimento social merecem ser estudados de um modo mais aprofundado de forma a conseguirmos obter um maior conhecimento acerca dos futebolistas na sua actividade.

Sendo o futebol a modalidade mais praticada em Portugal, o presente estudo tem assim como objectivo aprofundar mais este conceito considerando questões de âmbito social. Segundo Vallerand (2007), os factores sociais actuam de uma forma tão profunda no indivíduo que se estendem e estão presentes na maioria dos aspectos da vida da pessoa, pois o seu impacto na motivação é mediado pela percepção de competência, necessidade de autonomia e capacidade de relacionamento. Por outro lado, Eubank e Gilbourne (2005) afirmam que a permanência na prática desportiva pode estar associada a diferentes estados motivacionais, quer relacionados com a performance colectiva, quer com a performance individual.

Nicholls (1989) afirma que indivíduos com baixas percepções de competência pessoal, dificilmente percebem situações em que alcançam sucesso pois o mais provável é perceberem situações de frustração devido à falta de confiança. Este tipo de percepção pode mesmo levar ao abandono de actividades, uma vez que estes indivíduos sentem que não possuem a capacidade necessária para serem bem sucedidos. No domínio do desporto, onde a prática e trabalho árduo são essenciais para a melhoria, especialmente nas fases iniciais da aprendizagem, acredita-se que o esforço leva ao sucesso (Duda & White, 1992). Os estudos indicam que a orientação para a tarefa está associada à crença de que o trabalho árduo leva à cooperação dos elementos e conseqüentemente ao sucesso no desporto. Por outro lado, estudos revelam que a competição nem sempre traduz níveis de bem-estar positivos, pois os sujeitos atribuem ao insucesso menores níveis de competência e conseqüentemente mostram menos motivação intrínseca (Vallerand, Gauvin, & Halliwell, 2001).

Face ao exposto, o propósito deste estudo assenta no desenvolvimento de um trabalho na perspectiva do comportamento auto-determinado, procurando identificar relações entre a motivação, as percepções de sucesso e a integração no grupo, no âmbito do contexto de futebol. De modo a permitir uma abordagem sustentada do nosso estudo, apresentamos uma revisão de literatura acerca dos conceitos de motivação, percepção de sucesso e integração no grupo. Serão abordados alguns modelos teóricos explicativos desses conceitos bem como uma revisão da investigação efectuada nestas áreas.

Posteriormente, é apresentado o nosso trabalho de investigação propriamente dito. Começaremos por caracterizar a amostra e de seguida a comparação entre grupos em função do escalão, estatuto, e anos de prática (Estudo 1), a relação entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração do grupo e um estudo preditivo das variáveis (Estudo 2). Em cada um dos estudos será realizada uma discussão de resultados.

A parte final do trabalho destina-se à apresentação das principais conclusões do trabalho e à apresentação de propostas e recomendações para estudos futuros.

1.2. Formulação do problema

Ao longo do tempo, as investigações justificavam que a motivação dos atletas varia segundo a dicotomia da motivação intrínseca e extrínseca. Contudo, uma teoria desenvolvida mais recentemente – a teoria da auto-determinação - diz-nos que essa distinção dicotómica é insuficiente para explicar adequadamente o comportamento humano. Segundo Deci e Ryan (2008), a motivação pode caracterizar-se segundo diferentes tipos que contribuem para um maior ou menor nível de comportamento auto-determinado dos desportistas. Vallerand (2007), afirma que os motivos mais intrínsecos associam-se a maiores níveis de auto-determinação e consequências comportamentais, cognitivas e afectivas mais adaptativas, enquanto os motivos mais extrínsecos relacionam-se com menores níveis de auto-determinação e com consequências menos adaptativas. O autor também refere que os factores sociais presentes num contexto específico, tal como acontece no futebol, podem ser a base da motivação para esse contexto. Um estudo realizado por Holt e Morley (2004) com adolescentes considerados altamente talentosos demonstrou que uma das atribuições associadas ao sucesso é a sua determinação.

No contexto do futebol, a competição é um factor social que está constantemente presente e pode influenciar e afectar a motivação dos atletas (Ryan &

Deci, 2007). Segundo Reeve e Deci (1996), ganhar ou perder uma competição representa um factor muito forte e determinante da motivação. Estudos revelaram que a competição nem sempre traduz níveis de bem-estar positivos, pois os sujeitos atribuem ao insucesso menores níveis de competência e, conseqüentemente, mostram menos motivação intrínseca (Vallerand, et al., 2001). No entanto, Fortier, Vallerand, Brière e Provencher (1995) demonstraram que não se poderia generalizar a conclusão de que a motivação é sempre minada quando os sujeitos são colocados em situação de competição, pois indivíduos que competem em estruturas menos competitivas não revelaram prejuízos na motivação intrínseca ao contrário de atletas que se encontravam envolvidos em estruturas altamente competitivas. Por outro lado, Tauer e Harackiewicz (2004) demonstraram que quando a competição é desenvolvida entre os atletas da mesma equipa - competição intragrupal - esta aumenta a satisfação e o divertimento.

Segundo Durand (1988), a evolução da motivação dos jogadores altera-se consoante as etapas que estes percorrem, estando estas condicionadas pela idade. O autor defende que a motivação intrínseca se verifica primeiramente por volta dos 14 anos, pois nesta fase, os comportamentos são realizados livremente e por prazer, sem mais nenhum objectivo. A partir dessa idade, situa-se a motivação extrínseca que pode ser mais ou menos auto-determinada. Quanto mais auto-determinada é a motivação de um desportista, mais positivas são as conseqüências que esta produz. No contexto desportivo, exemplos como o interesse e a satisfação pela prática, a qualidade das emoções vividas durante a participação, o tempo dedicado e a perseverança, são considerados conseqüências do tipo cognitivo, afectivo e ou comportamental com origem numa motivação auto-determinada. Segundo Maccoby (1984), através do processo de socialização os indivíduos aprendem e internalizam as percepções e normas sociais que permitem o funcionamento eficaz da sociedade. Esse processo decorre em contextos sociais e afecta as experiências dos indivíduos promovendo a internalização de atitudes, valores e processos de regulamentação (Niemic et al., 2006).

Segundo o modelo teórico desenvolvido por Deci e Ryan em 1985, atletas motivados intrinsecamente têm como objectivo satisfazer as suas necessidades básicas psicológicas que são fundamentais para o aumento da energia canalizada para a acção humana (Ryan & Deci, 2000). É essa energia que activa o ser humano para o envolvimento e internalização de valores sociais. O seu desenvolvimento é essencial para o funcionamento saudável do ser humano, e responsável pela diferenciação das estruturas pessoais e sociais e sua integração em um todo coerente unificado e saudável. Deci e Ryan (2000) defendem que esse processo ocorre

independentemente da cultura ou da fase de desenvolvimento, tal como o desenvolvimento social e bem-estar pessoal.

Ryan e Deci (2007) e Calvo, et al., (2008) defendem que a teoria da auto-determinação e a teoria dos objectivos de realização (Duda, 1992, 2005; Nicholls, 1984, 1989) têm sido aquelas que mais contributos têm dado para a compreensão dos padrões cognitivos, comportamentais e emocionais relacionados com a realização dos participantes em contexto desportivo. O ambiente do grupo surge assim como uma variável muito importante para a satisfação e rendimento das equipas desportivas, na busca dos seus objectivos.

Tendo em conta estes estudos, o presente trabalho pretende aprofundar mais as questões relacionadas com o comportamento auto-determinado em indivíduos que se encontram no contexto do futebol, procurando analisar como varia a sua motivação ao longo de um *continuum* de auto-determinação e consecutivamente de que forma o sujeito avalia o sucesso na sua modalidade estando integrado num grupo, comparando jogadores de diferentes níveis (grupo formação/especialização e grupo rendimento). O estudo ambiciona ainda relacionar o *continuum* com a percepção de sucesso do indivíduo e a integração do grupo, bem como prever o comportamento das referidas variáveis através de um estudo preditivo.

1.3. Objectivos específicos e hipóteses do estudo

Estudo 1: Este estudo pretende identificar que tipo de processos motivacionais poderão estar presentes em jogadores de futebol de diferentes escalões, com diferentes estatutos, e com diferentes anos de prática, bem como o tipo de percepção de sucesso e integração no grupo, pois embora os jogadores de futebol estejam integrados numa modalidade comum, estes encontram-se em diferentes fases de desenvolvimento (grupo de formação em fase de especialização e grupo de rendimento com preocupações apenas de rendimento).

As hipóteses do primeiro objectivo definem-se por:

H₁: Existem diferenças significativas nas variáveis, motivação, percepção de sucesso e integração no grupo, em função das variáveis:

- a) Escalão (juniores e seniores)
- b) Estatuto (titular e suplente);
- c) Anos de prática (variável interferente).

H₂: Existe interacção entre o escalão e o estatuto quando consideradas as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.

Estudo 2: Pretende verificar se existe relação entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo, tendo em conta os mesmos grupos desportivos. Segundo a teoria da auto-determinação é espectável que exista uma relação positiva entre a percepção de sucesso orientado para a tarefa, níveis elevados de percepção de integração no grupo e níveis de motivação intrínseca. Em contrapartida, é espectável que indivíduos com percepção de sucesso orientada para o ego, e baixa percepção de integração no grupo estejam relacionados positivamente com níveis de motivação extrínseca e desmotivação. Pretende também fazer uma análise preditiva das variáveis procurando identificar se existe uma que prediz o comportamento das restantes.

As hipóteses referentes ao objectivo 2 são definidas por:

H₃: Existe relação positiva entre elevados níveis de auto-determinação, percepção de sucesso e integração no grupo.

H₄: As variáveis auto-determinação e percepção de sucesso são variáveis predictoras da variável integração no grupo.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1. Motivação

A motivação é o assunto central de muitas teorias que procuram explicar a complexidade dos processos que estão envolvidos na busca da concretização de metas e de sucesso, em contextos de realização. Reconhecida como sendo o ingrediente fundamental quer para o sucesso de equipas quer de atletas que se envolvem e actuam no contexto do desporto, a motivação constitui-se como um dos conceitos mais referidos para a justificação quer do sucesso, quer do insucesso dos jogadores e das equipas (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Esta força interna, responsável pela capacidade do ser humano se envolver em actividades desportivas que lhe exigem persistência, trabalho árduo, e por vezes, uma grande dose de disciplina, continua a despertar o interesse de muitos investigadores (Ryan & Deci, 2007). Debrucemo-nos então sobre este “motor” que impulsiona o ser humano para a acção, começando pela sua raiz etimológica.

A palavra motivação vem do verbo latino *movere* e significa a condição do organismo que influencia a direcção (orientação para um objectivo/actividade consciente) do comportamento (Costa & Melo, 1999). Segundo Ryan e Deci (2000), a motivação define a força que move a pessoa ou a põe em acção, isto é, a motivação pode ser definida como um estado interno singular que activa, aumenta a energia ou dirige a acção/comportamento, e determina a intensidade da activação e persistência da acção/comportamento. Para estes autores, a motivação é a força que justifica o porquê das pessoas agirem, pensarem e desenvolverem-se, implicando o seu movimento e activação, e explicam que a razão da complexidade do conceito de motivação prende-se com o facto de este ser o centro da regulação biológica, cognitiva e social. Os autores salientam ainda um aspecto, considerado por eles, fundamental e merecedor da nossa atenção, devido às consequências que advêm deste construto no mundo real: a produção de motivação, isto é, a motivação de uns mobiliza outros para agir. Deci e Ryan (2008) referem que o foco central da motivação incide nas condições e processos que facilitam a persistência, a performance, o desenvolvimento saudável e a vitalidade no nosso esforço humano. Apoiado na definição anterior, Vallerand (2007) definiu motivação como sendo um “construto hipotético usado para descrever uma força interna e/ou externa que dirige a iniciação, a direcção, a intensidade, a persistência e equifinalidade do comportamento” (p. 59).

Na área do desporto, a motivação assume-se como um dos aspectos fundamentais para a compreensão das diferenças individuais na prática desportiva,

pois se por um lado atletas exibem padrões motivacionais adaptacionais à medida que aplicam um determinado esforço para o sucesso, persistindo assim na prática, outros, às primeiras ocasiões de insucesso, abandonam a prática desportiva em questão (Steinberg & Maurer, 1999). Uma reflexão superficial sugere que ao longo do tempo, o conceito de motivação já foi apresentado com diversas definições, tantas quantas as teorias explicativas da motivação apresentadas, demonstrando alguma inconsistência. Contudo, assume-se que existe uma força que move as pessoas para agir, devido a diferentes tipos de factores, a diferentes experiências e resultando em diferentes consequências.

Segue-se uma breve abordagem às várias perspectivas apresentadas para explicar o conceito de motivação.

2.1.1. Perspectivas teóricas no âmbito da motivação

Segundo a visão aristotélica do desenvolvimento humano, ainda na antiguidade clássica, os indivíduos eram apresentados como seres possuidores de uma capacidade inata que os impelia para a procura de desafios, descobertas de novas perspectivas e para a participação activa em práticas sociais, internalizando-as e ao mesmo tempo influenciando e transformando o seu meio envolvente (Ryan & Deci, 2002).

Num passado mais recente, nos finais do séc. XVIII e no início do séc. XIX, a corrente behaviorista apresentou uma explicação mais mecanicista do desenvolvimento e comportamento humano. Segundo esta corrente, a organização interna do ser humano resultava de uma organização sistemática resultante de reforços e contingências externas encontradas no seu ambiente e não contemplava a existência de uma suposta tendência inata de integração (Caparros, 1999). Nas décadas de 30 e 40, C. Hull inspirado pelas correntes behavioristas, apresentou a teoria *drive* na qual explicava que o comportamento humano se regia pelo princípio da homeostasia e do hedonismo, no sentido da busca de um equilíbrio entre as *drives* internas (pulsões) e luta pelo aumento do prazer e diminuição do desprazer (Caparros, 1999). Esse reforço era definido em termos da redução de necessidades (*drives*) desencadeadas por estados motivacionais. Neste ponto de vista, a motivação dos seres humanos assumia-se como um impulso interno do organismo originado por um objecto exterior ao indivíduo centrando-se na necessidade de reforço. No mesmo sentido, as perspectivas psicodinâmicas de S. Freud propostas em 1923 (Pervin, Cervone, & Jonh, 2000) e as teorias do desenvolvimento (Piaget & Inhelder, 1997)

apresentaram também uma visão do ser humano como um ser reactivo e motivado por necessidades internas psicológicas.

Maslow em 1954 apresenta uma na sua abordagem humanista, que, ao contrário da corrente behaviorista, defendia que a motivação não devia ser considerada como uma resposta reactiva ao meio externo (C. Hall, Lindzey, & Campbell, 2000). Em 1968, Maslow afirmou que “o homem tem uma natureza essencial própria (...) interior (...) não é forte, irresistível e inconfundível como os instintos animais. É frágil, delicada, sutil e facilmente dominada por hábitos, pressão cultural e atitudes erradas em relação a ela” (C. Hall, et al., 2000, p. 357). Para o autor, a motivação humana resultava da procura da satisfação de necessidades biológicas que precediam a satisfação de necessidades de ordem superior e estabeleciam-se de forma hierárquica. Para que a motivação se pudesse desenvolver, apenas precisava de ser “*domada através do treino e da socialização*” (p. 357). No mesmo sentido, C. Rogers acrescentou que o fracasso em realizar este potencial dever-se-ia às influências coercivas e distorcidas do comportamento parental, da educação e de outras pressões sociais. Para este autor, o ser humano não podia ser apenas um reflexo da sociedade mas sim, ter noção de todos os aspectos de si próprio, deixando fluir sentimentos que poderiam até ser contraditórios (Butler-Bowdon, 2007).

No contexto do desporto, Roberts (2001) salienta o facto, dos treinadores acreditarem que a motivação é uma característica genética, isto é, os atletas que nascem com essa característica são capazes de permanecer motivados em todas as situações, em contrapartida, não se verificam alterações em atletas que não sejam “dotados” desta característica. Os primeiros trabalhos desenvolvidos no âmbito da motivação para a prática desportiva realizaram-se em 1980, propuseram-se a entender a motivação em termos da percepção e do pensamento, em vez de assumirem como sendo uma simples qualidade inata (Harwood & Biddle, 2002). Estas visões do comportamento poderiam ser interpretadas segundo duas perspectivas: a perspectiva mecanicista, em que, neste caso, a motivação do desportista depende de estímulos ambientais; e a perspectiva cognitivista, na qual o desportista é um sujeito activo na construção do seu conhecimento e portanto tem capacidade para processar as diferentes situações e actuar sobre elas (Dasil, 2004).

Tal como podemos observar, gradualmente, as perspectivas teóricas não cognitivas foram sendo substituídas por teorias que enfatizam o papel do pensamento e da actividade cognitiva do sujeito. Estas teorias, denominadas de teorias sócio-cognitivas, reconhecem que o ser humano é um participante activo na tomada de decisões, capaz de planear o seu comportamento. Enfatizam o homem não apenas como um ser reactivo, mas um ser activo, no qual as cognições desempenham um

papel mediador entre os estímulos e os comportamentos dos indivíduos (Duda & Whitehead, 1998).

2.1.2. Auto-determinação

Ryan e Deci desenvolveram a teoria da auto-determinação que enfatiza o crescimento a energia e direcção do comportamento motivado. A teoria postula a existência de necessidades psicológicas básicas inatas que movem os seres humanos para a acção sendo estas consideradas “*nutrientes essenciais para o crescimento, integridade e bem-estar*” (Deci & Ryan, 2000, p. 229) responsáveis pela energia impulsionadora da acção humana e necessárias para o relacionamento efectivo e saudável com o seu ambiente. São consideradas como necessidades básicas, a necessidade de competência, a necessidade de autonomia e a necessidade de relacionamento (Baard, Deci, & Ryan, 2004; Deci & Ryan, 2000; Deci, Vallerand, Pelletier, & Ryan, 1991; Ryan & Deci, 2007; Vallerand & Losier, 1999). Especificamente, a necessidade de competência refere-se ao desejo inerente da pessoa de ser eficaz no contexto em que se insere. Ao longo da vida, as pessoas envolvem-se no seu mundo, procurando dominá-lo e sentir a sensação de eficácia (sensação de que o indivíduo sente que será bem sucedido para executar uma tarefa) quando o fazem (Deci & Vansteenkiste, 2004). Deste modo, a necessidade de competência envolve a compreensão da forma como se atinge vários resultados externos e internos, sendo eficaz na execução das acções necessárias (Deci, et al., 1991). A necessidade do indivíduo se sentir relacionável é uma outra necessidade básica psicológica que envolve o desenvolvimento de inter-relações seguras e satisfatórias com os outros significativos (Vallerand & Losier, 1999) em um meio social (Deci, et al., 1991). A necessidade de autonomia refere-se à capacidade de auto-iniciativa e auto-regulação das próprias acções. A experiencia individual do comportamento é como uma expressão do seu *self* (Ryan & Deci, 2002). Ser autónomo não significa ser independente dos outros, mas antes de mais é um sentimento de boa vontade e capacidade de agir quer em situações que sejam iniciadas de forma independente ou em resposta a um pedido de outros significativos (Deci & Vansteenkiste, 2004). Os comportamentos e acções autónomos são iniciados livremente e dependem da vontade do indivíduo. Edmunds, Ntoumanis e Duda (2006) referem que, quando os comportamentos são controlados, existe uma regulação por parte de forças externas que leva à vivência de sentimentos de pressão quando o atleta se envolve em determinada actividade. Os comportamentos e acções são considerados autónomos quando são iniciados livremente e dependem da vontade do

indivíduo, por outro lado, quando os comportamentos são controlados, existe uma regulação por parte de forças externas que levam à vivência de sentimentos de pressão por parte do atleta quando este se envolve em determinadas actividades (representação esquemática das subteorias da teoria da auto-determinação no Anexo 1).

A teoria da auto-determinação propõe essencialmente que a motivação humana varia em função da autonomia (auto-determinação) ou da forma controlada que os indivíduos revelam quando se envolvem em actividades explicando a força motivacional através do processo designado de internalização (Deci & Ryan, 2000). Este processo refere-se à transformação da regulação das contingências externas em contingências internas realizada pelos sujeitos. A internalização sugere que as pessoas que estão inerentemente motivadas, internalizam e integram dentro delas, a regulação de actividades que, embora sejam pouco interessantes são consideradas úteis para o funcionamento eficaz do mundo social. À medida que o indivíduo assimila e reconstrói as regulações externas, ele vai-se tornando auto-determinado, articulando essas regulações. Quando este processo de internalização é realizado optimamente, os indivíduos assimilam a integração do sentido do seu próprio *self* e aceitam-se tal como são – motivação intrínseca. Em contrapartida, quando os valores e regulamentos externos são parcialmente internalizados, o processo de internalização assume a forma de identificação, introjecção ou desintegração. Estas formas de regulamentação podem variar e representam menos que o comportamento totalmente auto-determinado (Deci & Ryan, 2000). Com base nestas suposições, a teoria da auto-determinação propõe que a motivação varia ao longo de um *continuum* que assume diferentes formas de motivação com diferentes níveis de auto-determinação (Figura 1). Num dos extremos do *continuum* situa-se a motivação intrínseca caracterizada por níveis elevados de auto-determinação e, no outro extremo situa-se a desmotivação caracterizada pelo nível mais reduzido de auto-determinação. Ao longo desse *continuum*, entre a motivação intrínseca e a desmotivação, situam-se as diversas formas de regulação da motivação extrínseca caracterizadas em função do grau de auto-determinação (Ryan & Deci, 2002; Vallerand & Losier, 1999).

Figura 1. Representação esquemática do *continuum* de auto-determinação.

Forma motivacional	Desmotivação		Motivação Extrínseca			Motivação Intrínseca
Estilos regulatórios	Não regulatório	Externo	Introjecção	Identificação	Integração	Intrínseco
Lócus de percepção de causalidade	Impessoal	Externo	Externo / Interno	Externo / Interno	Interno	Interno
Comportamento	Não auto-determinado		←————→			Auto-determinado
Processos regulatórios relevantes	<i>Ausência de:</i> -competência -contigência -intenção	<i>Presença de:</i> -recompensas externas -punições	-aprovação social -envolvimento para o ego	-valorização da actividade -importância pessoal	-síntese de regulações identificadas / conscientes	-divertimento -prazer -satisfação

Nota: a figura representa o *continuum* de auto-determinação tendo em conta os tipos de motivação, os estilos regulatórios, a percepção de causalidade e níveis de internalização. Adaptado de “*Continuum* de auto-determinação: validade para a sua aplicação no contexto desportivo” de H. M. Fernandes e J. V. Raposo, 2005, *Estudos de Psicologia*, 10(3), p. 386.

O nível mais elevado de auto-determinação é a motivação intrínseca, na qual não existe a procura de alcançar recompensas externas aquando da realização de uma actividade, sendo esta realizada pelo simples prazer que dela advêm. Refere-se sobretudo a uma tendência natural que todos os seres humanos possuem para procurar a novidade e desafios a fim de alargarem e exercitarem as suas capacidades, de exploração e aprendizagem (Edmunds, et al., 2006; Ntoumanis, 2001; Ryan & Deci, 2000; Vallerand, 2004). Inicialmente, os teóricos defendiam que a motivação intrínseca era unidimensional na sua natureza, contudo, pesquisas realizadas (Vallerand et al., 1993) propuseram três formas de motivação intrínseca: i) a motivação intrínseca para aprender - refere-se à execução de uma actividade pelo prazer e satisfação que as experiências permitem favorecendo a aprendizagem, exploração e tentativa de compreender algo novo; ii) motivação intrínseca para realizar coisas pelo prazer e satisfação que elas provocam ou criar alguma coisa, na tentativa de superação de si mesmo; iii) motivação intrínseca para experienciar novos estímulos, novos desafios que provoquem sensações novas. Esta distinção tripartida destaca as diferentes formas de motivação intrínseca experimentadas no desporto.

Num nível elevado de motivação extrínseca encontra-se a regulação integrada, que corresponde a comportamentos que são totalmente incorporados no repertório dos comportamentos que satisfazem as necessidades psicológicas do indivíduo. Neste nível, os comportamentos dos indivíduos são reflectidos e colocados em congruência com o seu quadro de valores e de necessidades, sendo realizados não só pela

vontade mas também porque se integram bem na própria personalidade do indivíduo. Este nível de motivação, embora considerado motivação extrínseca, considera-se de alto nível de internalização tal como na motivação intrínseca e, conseqüentemente, de elevada autonomia (Ryan & Deci, 2007).

Seguem-se no *continuum*, os tipos de motivação extrínseca, que são considerados comportamentos humanos menos agradáveis (Ryan & Deci, 2000).

No nível mais elevado de motivação extrínseca encontra-se a regulação por identificação que consiste no processo através do qual as pessoas reconhecem e aceitam o valor subjacente a um comportamento. Ao identificar esse valor subjacente, as pessoas tendem a aceitá-lo mais como sendo seu. Este tipo de comportamento verifica-se quando uma acção ou comportamento é motivado pela apreciação dos resultados e benefícios da participação numa actividade (Ryan & Deci, 2007). Segundo Fernandes e Raposo (2005) as pessoas envolvem-se em actividades porque as consideram importantes para si. Por exemplo: o envolvimento de um futebolista que decide seguir um programa de treino de velocidade por reconhecer a importância que tal poderá ter no seu desempenho.

Segue-se no *continuum* o nível de motivação extrínseca regulada por introjecção. É um estilo regulatório não explícito, pois a regulação é mais afectiva do que cognitiva. A regulação externa dos comportamentos resulta da consequência de contingências externas serem administradas por outros e o indivíduo administra-as a si mesmo. Segundo Fernandes e Raposo (2005) o comportamento é regulado, por vezes, pelo sentido de ameaça, culpa ou vergonha sendo a introjecção, muitas vezes, manifestada pelo envolvimento do ego, pela auto-consciência do público ou devido a falsas auto-atribuições. Os motivos de participação numa actividade são principalmente o reconhecimento social, as pressões internas e sentimentos de culpa. A introjecção representa uma internalização parcial na qual os regulamentos estão na pessoa, mas não fazem parte do real conjunto integrado de motivações, cognições e afectos que constituem o seu *self* (Ryan & Deci, 2000). Um atleta que se situe neste nível dentro do *continuum* de auto-determinação sente-se completamente orgulhoso e engrandecido quando a sua performance é boa e deprimido e desonrado quando obtém fracas performances (Gagné, Ryan, & Bargmann, 2003; Sarmiento, 2007).

Próximo do nível de desintegração encontra-se a motivação extrínseca por regulação externa. Este nível é considerado o tipo mais básico de motivação extrínseca pois consiste na imposição de contingências externas específicas (Ryan & Deci, 2002). O comportamento é controlado por recompensas e ameaças, sendo esta forma extrínseca de auto-regulação verificada nos primeiros anos de um indivíduo (Fernandes & Raposo, 2005). Um exemplo deste tipo de regulação é o caso de um

jogador que vai treinar porque teme que o treinador o coloque no banco de Suplentes no próximo jogo, caso ele falte (Vallerand, 2004).

O último nível do *continuum* corresponde ao grau mais baixo de auto-determinação, isto é, a desmotivação que se traduz na ausência absoluta tanto de motivação intrínseca como de motivação extrínseca (Ryan & Deci, 2002). A desmotivação é identificada quando uma total ausência de intencionalidade e de causalidade pessoal para a realização de um comportamento (Ryan & Deci, 2007). Um exemplo, deste tipo de nível de auto-determinação poderá ser verificado num atleta que demonstra que já não vale a pena treinar mais (Roberts, 2001). O atleta não percebe quaisquer relações entre os seus comportamentos e os seus resultados, entendendo estes como sendo consequência da acção de outros factores alheios à sua vontade (Fonseca, 1999).

Segundo Pelletier, et al., (1995) o *continuum* de auto-determinação tem utilidade por, pelo menos, três razões: 1) permite situar numa mesma escala diversos construtos motivacionais, possibilitando dessa forma a aquisição de uma compreensão mais ampla sobre a motivação subjacente a comportamentos realizados em diversas situações e, em relação aos comportamentos realizados em diversas actividades; 2) permite compreender as diferentes etapas que as pessoas devem percorrer no sentido de passarem de um estado de desmotivação até um estado de motivação intrínseca em determinado contexto de actividade física; 3) permite predizer as consequências psicológicas dos diferentes tipos de motivação no que concerne ao tipo de participação numa determinada actividade.

Desta forma, podemos concluir que actividades consideradas desafiadoras, interessantes ou esteticamente agradáveis originam comportamentos intrinsecamente motivados, em contrapartida, actividades que não sejam percebidas como experiências deste tipo, os indivíduos não estarão motivados intrinsecamente e portanto, é improvável que realizem as experiências a menos que haja uma razão extrínseca para fazê-las. A motivação intrínseca e a motivação extrínseca originam diferentes consequências (por exemplo, afecto, persistência no desporto, etc). Em ambas as situações, sublinha-se a importância do efeito das variáveis sócio-contextuais sobre os comportamentos. Embora existam mais provas que demonstrem a ligação entre a competência e a autonomia e a motivação intrínseca do que as de relacionamento ligado à motivação intrínseca, Deci e Ryan (2000) afirmam que a satisfação da necessidade de relacionamento em actividades interpessoais é fundamental para a manutenção motivação intrínseca.

2.1.3. Auto-determinação em contextos sociais de competição e de cooperação

A auto-determinação sugere que as necessidades de competência e autonomia estão integralmente envolvidas na motivação intrínseca e que os eventos sociais e contextuais tais como a oferta de recompensas, fornecimento de feedback positivo, ou a imposição de prazos são susceptíveis a afectar a motivação intrínseca, na medida em que podem ser experiências vivenciadas como suporte versus frustração da satisfação das necessidades. De acordo com Ryan e Deci (2002) quando um evento potencia a percepção de competência percebida, a motivação intrínseca pode ser aumentada. Em contrapartida, quando um evento diminui a percepção de competência, a motivação intrínseca pode ser minada. A avaliação cognitiva examina as condições que estimulam e sustentam, subjagam e diminuem essa propensão inata. Embora os processos motivacionais possam ser estudados em termos dos mecanismos subjacentes à fisiologia do cérebro humano, também deve ser tido em conta a grande quantidade de condições socioculturais que envolvem os indivíduos. As condições e processos sociais influenciam, não só o modo como as pessoas actuam, bem como o modo como se sentem quando agem, mas também quais as consequências que advêm do seu acto (Deci & Ryan, 2008).

A avaliação cognitiva tem por base dois pressupostos (Ryan & Deci, 2002). O primeiro assenta em assumir que, embora os eventos como as recompensas, os prazos ou o feedback positivo possam ter um significado particularmente funcional, o clima interpessoal pode influenciar significativamente esses eventos. O segundo pressuposto relaciona-se com a raiz dos eventos internos, isto é, o início e a regulação das acções podem ser relativamente independentes do contexto. (Por exemplo, as pessoas podem tornar o seu ego envolvido em uma actividade e nos seus resultados. Os seus sentimentos de auto-estima podem ajustar-se ao desempenho de tal forma que os indivíduos fazem a actividade com o intuito de provar a si mesmos que são bons nessa actividade). Vallerand e Losier (1999) identificaram factores sociais que responsáveis pela mediação da motivação intrínseca nomeadamente, tais como o feedback do treinador, a cooperação e competição e a percepção de sucesso e fracasso que, por sua vez, influenciam as percepções dos atletas em relação à autonomia, competência e relacionamento. Os autores chamam a atenção para o facto de que, as condições sociais variam muito, e dependem da forma como cada indivíduo as percebe, levando a que existam diferentes razões para que os indivíduos se envolvam nas actividades.

O contexto social de competição pode influenciar de forma positiva a motivação dos atletas caso a sua percepção de competência for elevada pois a competição é um

processo social no qual “se realiza uma comparação ao nível do desempenho entre pelo menos outra pessoa, com um padrão definido, conhecido pelos intervenientes, podendo ambos avaliar o processo de comparação segundo o mesmo critério” (Martens, 1976, p. 14). Isso demonstra que os efeitos da competição dão lugar a dois processos: o processo de autonomia percebida e o processo de competência percebida. Cada uma delas será determinada pelo significado funcional do evento (Ryan & Deci, 2007). Quando o processo de competência percebida é mais preponderante, a motivação intrínseca dos atletas pode ser afectada pela mensagem informacional (ex. objectiva/ subjectiva ou sucesso/fracasso). Por outro lado, quando os atletas percebem o processo de autonomia percebida como mais preponderante, a sua motivação intrínseca é influenciada de acordo com esse domínio. Assim, se os atletas sentirem que são obrigados a competir (tal como eles são pressionados a competir), a sua motivação intrínseca poderá ser afectada negativamente. No entanto, se eles sentirem que eles é que escolheram o caminho da competição (tal como muitos atletas fazem), a sua motivação intrínseca poderá não ser influenciada negativamente, mas pelo contrário aumentada (Reeve & Deci, 1996). Neste sentido, torna-se importante compreender quais as condições em que a motivação intrínseca é mantida em situações competitivas, independentemente do objectivo. De acordo com a teoria da auto-determinação, quando os elementos externos do contexto do desporto (ganhar ao adversário a qualquer preço) são os motivos principais para a realização da actividade, estes afectam negativamente a percepção de autonomia e consequentemente, a motivação intrínseca para a sua realização (Vallerand & Losier, 1999). Assim, aspectos competitivos tais como a pressão para ganhar, normalmente, afectam negativamente a motivação intrínseca, isto é, dificultam o seu desenvolvimento além disso, competição também evita a criatividade. Por outro lado, aqueles que incidem sobre o envolvimento de tarefas e domínio, independentemente do resultado, podem manter ou mesmo aumentar a motivação intrínseca (Ryan & Deci, 2007).

De uma forma geral, a atribuição de recompensas financeiras ou de outro tipo de prémios é frequentemente entendida como uma forma de motivar os atletas. Vansteenkiste e Deci (2003) consideram a este propósito que a competição entre indivíduos ou entre equipas é um aspecto central de muitos desportos e de muitas outras actividades da vida quotidiana da sociedade moderna. Em determinadas situações, o objectivo dos indivíduos é ganhar simplesmente por tal ser excitante ou agradável. Noutras situações o objectivo não passa apenas por ganhar, mas também pela obtenção de recompensas monetárias em caso de vitória.

Se por um lado, a motivação nem sempre é desenvolvida num contexto de competição, por outro, pesquisas realizadas em contextos de cooperação (Argyle, 1991) demonstraram que os participantes em situação de cooperação apresentavam níveis mais elevados de motivação intrínseca quando comparados com os que tinham estado em situação de competição. O contexto de cooperação tem mais efeitos positivos em variáveis tais como a aprendizagem, a performance, a satisfação e o desenvolvimento moral que o contexto competitivo (Vallerand & Losier, 1999).

Kavussanu e Roberts (1996) afirmaram que o clima motivacional tem um importante impacto sobre a motivação intrínseca dos participantes. Quando o clima é altamente competitivo (isto é, quando o objectivo é tentar vencer os outros atletas) a motivação intrínseca é diminuída. Por outro lado, quando o clima é orientado para a mestria (tentar ser o melhor que se pode) então a motivação intrínseca é preservada e por vezes até aumentada. Assim, o elemento chave em eventos competitivos poderá ser encorajar os participantes a que estes se foquem em dimensões de mestria na actividade e não em dimensões extrínsecas como por exemplo “ganhar”.

Resumindo, embora a competição seja preponderante no modo como se desenvolve a motivação intrínseca, a cooperação também parece ser um factor importante no desenvolvimento desse processo. Quer a competição quer a cooperação são importantes factores sociais que podem afectar profundamente a motivação intrínseca dos atletas.

2.2. Percepção de sucesso

Segundo Maehr e Nicholls (1980), o sucesso e o fracasso não são eventos concretos pois baseiam-se na interpretação individual dos resultados alcançados. Segundo os autores, sucesso e fracasso “são estados psicológicos resultantes da percepção individual subjectiva das implicações e das realizações de certas qualidades desejáveis. Isto pode ser interpretado de forma diferente consoante as qualidades individuais ou da própria cultura. O sucesso e o fracasso são interpretados de modo diferente consoante as culturas (...) uma derrota não será sempre considerada como um fracasso por um indivíduo e uma vitória não terá sempre um sucesso” (p. 228). Portanto, embora o sucesso possa ser frequentemente associado à vitória, é possível que um atleta que jogue muito bem, e não consiga alcançar a vitória, sinta que foi bem sucedido.

A forma de avaliação de sucesso e fracasso concentra-se no *feedback* que o atleta recebe ao final da actividade desportiva ou da competição. Midura e Glover

(2005) afirmam que, por vezes, o reconhecimento por parte dos envolvidos na equipa, quer pelo talento individual quer pelo alcance de uma meta realizada pela equipa são sinónimos de sucesso.

Burton, Naylor e Holliday (2001) consideraram que o sucesso pode ser considerado como uma percepção subjectiva, tal que, os técnicos e consultores de psicologia do desporto devem ajudar os atletas a definir o sucesso de maneiras pessoalmente controláveis. Portanto, se um indivíduo pode atingir um objectivo pessoal significativo, então ele experimenta o sucesso. Isso mostra que a importância do adversário não é uniforme para todos os indivíduos. Um estudo realizado com basquetebolistas realizado por McAuley e Tammen (1989) demonstrou que a percepção de sucesso teve mais impacto na motivação intrínseca do que a medida objectiva de sucesso (ganhar ou perder) ou seja, em situações em que as capacidades dos adversários são comparáveis, o sucesso é atribuído ao esforço, sendo que o esforço se torna uma medida subjectiva.

Desta forma podemos verificar que o sucesso e o fracasso estão relacionados com a interpretação pessoal do indivíduo e com o contexto interpessoal em que ele está inserido, influenciando deste modo a sua motivação. Neste sentido surgiram diferentes perspectivas que procuram interpretar a motivação e o comportamento de realização das pessoas envolvidas na prática desportiva nos seus diferentes níveis, tomando como base a teorias sócio-cognitivas (Copetti, Fonseca, Souza, & Souza, 2005). Ao longo dos anos, diversos autores defenderam que para que se possa alcançar uma compreensão da motivação e dos comportamentos dos indivíduos é necessário compreenderem os seus objectivos de realização (achievement goals), ou seja, o que eles pretendem alcançar através desses mesmos comportamentos (Duda, 2001). Embora na literatura coexistam diversas formas de designar os objectivos de realização: “envolvimento para a tarefa” vs “envolvimento para o ego”; “orientados para a aprendizagem” vs. “orientados para o desempenho” ou ainda focados na “mestria vs focada na habilidade”. Neste trabalho a nomenclatura que iremos adoptar é a proposta por Nicholls (1989) cuja nomenclatura é definida por orientação para a tarefa e orientação para o ego.

2.2.1. Objectivos de realização

A teoria dos objectivos de realização surgiu de estudos realizados por Nicholls (1984, 1989) Dweck e Elliot (1993) e Ames (1992). O principal foco da teoria está relacionado com a competência, isto é, com a percepção individual de habilidade (Nicholls, 1989).

De acordo com Nicholls (1989) a percepção de habilidade está relacionado com o desenvolvimento cognitivo do indivíduo. A primeira concepção de habilidade, também identificada como “menos diferenciada” associa-se a conceitos de esforço, mestria e progresso. O indivíduo usa esta concepção sente-se mais hábil e sente que é capaz de progredir através do seu esforço pessoal. Por volta dos 8 e 9 anos, as crianças interpretam a sua habilidade segundo critérios normativos. As crianças, parcialmente, diferenciam o esforço e a habilidade e entendem que, se um indivíduo que não exerce muito esforço para alcançar sucesso em uma determinada tarefa, então deve ser considerado como mais competente. Contudo, só por volta dos onze, doze anos os jovens conseguem diferenciar habilidade de esforço. É nesta fase que os indivíduos concebem a habilidade como uma capacidade que limita o efeito do esforço na performance. Isto é, os jovens compreendem que quando dois jogadores apresentam um bom desempenho numa determinada tarefa, o jogador que exerceu menos esforço é o mais habilidoso.

Considerando a perspectiva cognitivo-social para a compreensão dos objectivos de realização, alcançar a competência é o principal foco de interesse para os indivíduos em situações de realização. Esta motivação pode surgir através de dois tipos de orientações: orientação para a tarefa e orientação para o ego.

Na perspectiva da tarefa, o sentimento de competência resulta de critérios auto-referenciados nos quais o sujeito valoriza a sua aprendizagem, mestria e desenvolvimento pessoal atribuindo a esses referenciais, experiências de sucesso e de satisfação pessoal. A orientação para a tarefa caracteriza-se por valorizar a habilidade em função de si mesmo, assim como dar muita importância ao esforço e a execução e não tanto aos resultados. Um exemplo poderia ser um jogador de futebol reflectir sobre a sua capacidade de corresponder às exigências físicas do jogo e de que modo tem vindo a melhorar a sua condição nos últimos meses (Eubank & Gilbourne, 2005).

Na perspectiva de ego, o sentimento de competência pode ser subordinado a critérios externos e a processos de comparação normativa com o grupo de pares. A demonstração de superioridade torna-se o foco dominante para a definição de sucesso e o desejo de vencer ou superar os outros é a referência de sucesso. Nesta perspectiva, a concepção de habilidade é altamente diferenciada, pois a competência é julgada em relação aos outros, e a habilidade e o esforço são diferenciados como causas e efeitos, o que significa que podem ser adoptados diferentes pontos de vista de competência. Um exemplo de orientação para o ego poderia ser um jogador de futebol comparar a sua melhoria da sua condição física com outro colega da mesma equipa (Eubank & Gilbourne, 2005). A orientação para o ego consiste em valorizar a

habilidade comparando-se com outras pessoas dando mais importância ao resultado do comportamento do que ao esforço e à execução. O sucesso é o resultado obtido e a vitória, independentemente da forma como competem ou esforço que foi despendido (Cruz, 1996).

Lochbaum e Roberts (1993) referem que a orientação para a tarefa e o sucesso no desporto estão correlacionados com o esforço realizado e a persistência, enquanto a orientação para o ego está mais associado ao sucesso conduzido pelo 'acaso' e por factores de '*aprovação social*'. Ames (1992) afirma que indivíduos que adoptam objectivos mais orientados para a mestria (tarefa) apresentam um padrão motivacional mais positivo, uma vez que valorizam a importância do esforço e do trabalho e são mais persistentes perante os desafios, os obstáculos e os insucessos.

No âmbito do futebol, os indivíduos orientados para o ego desenvolvem esforços para serem melhores que os outros: procuram marcar mais golos ou simplesmente ganhar o jogo. Estes indivíduos acreditam que o sucesso é determinado pela habilidade e para eles enganar é um comportamento aceitável quando não conseguem alcançar o objectivo da vitória, se a percepção de habilidade for baixa (Biddle, 1999). Diversos autores (Barkoukis, Ntoumanis, & Thorgeresen-Ntoumani, 2010; Roberts, Treasure, & Conroy, 2007) referem que parece que enquanto os objectivos de realização orientados para a tarefa se relacionam com comportamentos adaptados, os orientados para o ego associam-se com comportamentos desadaptados. Martens (1999) referindo-se a este propósito, relata que enquanto trabalhava como psicólogo do desporto, identificou que o maior princípio de acção foi o de que os grandes praticantes, os de maior sucesso, aqueles que conseguem manter carreiras brilhantes durante mais tempo, não definem o seu sucesso apenas com base nas vitórias e nas derrotas. Pelo contrário, para estes atletas o sucesso define-se como a possibilidade de conseguir melhorar as suas próprias performances e os seus objectivos, em vez de se preocuparem em fazer melhor que os outros.

Para Martens, se se conseguir levar os atletas a abandonar a definição da sua auto-estima baseada em vitórias nas competições e ser-se capaz de focalizá-los nas suas próprias performances e objectivos, então os benefícios daí resultantes serão extremamente positivos. Em consonância com os relatos do autor anteriormente referido, Duda (2001) e Ames (1992) referem que um estado de envolvimento para a tarefa pode promover padrões adaptativos e ser especialmente motivante por mais tempo. Tal é explicado sobretudo pelo facto de os indivíduos predominantemente orientados para o ego estarem em perigo quando se sentem incompetentes. Os rigores físicos e psicológicos do treino e da competição podem levar a uma diminuição

drástica do sentimento de supremacia atlética, mesmo no contexto de alta competição onde os riscos e as exigências são extremamente elevados.

Por outro lado, Duda (2001) refere que os atletas de elite podem apresentar níveis mais elevados de competitividade, pois dão grande ênfase à vitória e por isso deverão ser fortemente orientados para o ego. A corrente social atribui uma forte importância à demonstração de superioridade e concorda que a orientação para o ego poderá ser motivante em níveis competitivos elevados quando a competência percebida é “muito sólida”.

2.2.2. Objectivos de realização: ortogonalidade dos construtos

Tal como podemos constatar, as duas orientações motivacionais apresentam diferenças e, embora Duda (2001) refira que ambas possam estar relacionadas, segundo Nicholls (1989) os construtos são relativamente estáveis e independentes. Estudos demonstraram que a orientação para o ego e a orientação para a tarefa assumem-se como construtos ortogonais, permitindo que a orientação para o ego e a orientação para a tarefa sejam orientações independentes (Chi & Duda, 1995; Hardy, 1997; Sarrazin et al., 1996). Desta forma, é possível assumir que um atleta pode estar não só bastante orientado para a tarefa mas também para o ego (Fonseca & Maia, 2000). Consequentemente, todas as combinações ou perfis motivacionais de orientação para o ego e para a tarefa podem ser encontrados, uma vez comprovada a sua ortogonalidade. Kottinen, Toskala, Laakso e Konttinen (2006) afirmam que os atletas conseguem estar orientados de modo elevado nas duas direcções (alto-alto), baixo nas duas (baixo-baixo) ou alto numa e baixo na outra (alto-baixo).

Relativamente à idade dos praticantes, Nicholls (1989) refere que crianças com idades entre os doze anos e mais velhos, podem apresentar níveis elevados de orientação para o ego e para a tarefa, níveis elevados num tipo de orientação e reduzidos no outro tipo, ou apresentar níveis reduzidos tanto na orientação para a tarefa como na orientação para o ego.

Comparando a participação em desportos competitivos relativamente aos vários perfis de orientação são encontradas interacções entre a orientação para o ego e para a tarefa. Vansteenkiste, Matos Lens e Soenens, (2007) utilizam o seguinte exemplo: uma pessoa pode frequentar aulas num ginásio para melhorar a sua imagem, pois à medida que envelhece, quer sentir-se mais atraente fisicamente ou, porque pessoalmente defende o princípio da boa aparência. Da mesma forma essa pessoa pode praticar exercício para ficar em forma e sentir-se fisicamente enérgica, porque, caso não o fizesse, sentir-se-ia mal consigo mesma ou porque gosta de se sentir apta

e saudável. Fox e Corbin (1989) sugerem que os efeitos da orientação para o ego são manifestados através da interacção com a orientação para a tarefa.

Kottinen, et al., (2006) realizaram um estudo longitudinal que teve uma duração de 3,5 anos, com uma amostra de 802 jovens com idades compreendidas entre os 14 e os 15 anos no início do estudo. Foi utilizado o Questionário de Percepção de Sucesso (POSQ) como instrumento de avaliação. O questionário foi novamente aplicado no final do estudo quando os participantes estavam na faixa etária dos 18 anos. Os resultados demonstraram que, do total de atletas que tinham menos de 15 anos, apenas 23,9% se mantiveram activos 3,5 anos depois. A maior taxa de participação foi verificada entre as idades dos 15 e 16 anos. A orientação para o ego e para a tarefa eram, relativamente independentes, uma da outra tal como sugerido por Nicholls (1989).

Para os atletas que competem num nível elevado, estar orientado para o ego é provavelmente inevitável; no entanto, esta elevada orientação para o ego poderá ser apropriada em termos motivacionais. Uma orientação permanente para o ego acarretará certamente implicações motivacionais e é afectada por duas importantes variáveis dinâmicas: a percepção relativa de competência e a percepção de envolvimento para a tarefa (Roberts, 2001). Nesse sentido, a orientação para a tarefa é benéfica mesmo para atletas de elite com elevada orientação para o ego. Duda (2001), por sua vez, considera difícil um indivíduo poder estar envolvido simultaneamente para o ego e para a tarefa, ainda que possa experimentar vários graus de envolvimento para o ego e para a tarefa.

Segundo Roberts (2001), um atleta experiente pode alterar entre a orientação para o ego e a orientação para a tarefa em função do contexto optando pela estratégia motivacional mais favorável em função da situação específica. O autor sublinha que esta capacidade resulta da experiência adquirida. Assim, um atleta pode estar orientado para a tarefa enquanto treina, ao passo que, durante a competição poderá estar muito orientado para o ego. Do mesmo modo, durante uma competição, o atleta poderá alterar a sua orientação de objectivos caso verifique que o êxito é praticamente certo, modificando a sua orientação para o ego, para uma orientação para a tarefa. Roberts salienta ainda o facto de que a maioria dos treinadores considera que a orientação para o ego é fundamental para a competição e por vezes, descurem da importância do papel que a orientação moderada para a tarefa poderá exercer sobre os efeitos debilitantes de uma elevada orientação para o ego. Deve-se ter ainda em consideração a situação específica em que se avaliam as orientações motivacionais do atleta. Se realizarmos esse tipo de avaliação na pré-época, ou um dia antes de um

jogo, ou após uma competição, são esperados diferentes estados por parte dos atletas.

Duda (2001) refere que a associação entre a orientação para o ego ou para a tarefa depende de vários factores tais como o nível competitivo ou as variações culturais. Segundo a autora, a participação no desporto competitivo por si só é neutra, no entanto, os factores disposicionais e situacionais podem promover quer um envolvimento para o ego, quer para a tarefa ou ambos.

2.3. Grupos e grupos desportivos

A Influência exercida por parte do grupo sobre as crenças de um indivíduo, sentimentos e pensamentos, é aceite no âmbito geral. Carron e Hausenblas (1998b) afirmam que a dinâmica de grupos é uma importante área de estudo devido à vasta quantidade de indivíduos que experimentam, na nossa sociedade, a inclusão em grupos de pessoas.

Cruz e Antunes (1996) referem que o contexto desportivo constitui um ambiente particularmente importante e interessante para o estudo das dinâmicas de grupo pois as equipas desportivas são dinâmicas e não estáticas, devido ao facto de, quase todas as posições e funções, no âmbito do desporto, envolverem interacção entre os seus membros. Além disso, as equipas desportivas proporcionam uma oportunidade muito rica no âmbito da investigação e da difusão do desporto na nossa cultura. Neste sentido, é possível reconhecer que a integração num grupo proporciona muitas vantagens aos indivíduos. Deste modo, justifica-se uma análise mais aprofundada dos factores que podem afectar o comportamento global do grupo e a satisfação dos membros individuais e níveis de desempenho (Partridge & Stevens, 2002) de equipas.

Segundo Carron e Hausenblas (1998b) uma colecção de indivíduos não garante necessariamente a formação de um grupo. Johnson e Johnson (2009) definiram grupo da seguinte forma: “um grupo são dois ou mais indivíduos em interacções face-a-face que tentam alcançar objectivos mútuos, e em que cada um deles está consciente da interdependência positiva, da sua condição como membro do grupo, e consciente dos outros que pertencem ao grupo” (p. 8). Carron e Hausenblas (1998b) afirmam que uma equipa desportiva também é um grupo mas com características específicas que se prendem com a sua actividade desportiva. Os autores identificaram algumas diferenças entre colecção de indivíduos e equipa desportiva. Um grupo desportivo ou equipa desportiva caracteriza-se por: a) possuir uma identidade colectiva (os membros unificam-se e distinguem-se das outras equipas); b) partilhar objectivos e metas

comuns (independentemente do desempenho individual, os membros ganham ou perdem como equipa); c) enfrentam um destino comum (colectivamente a equipa pretende ganhar); d) exibirem padrões estruturados de interacção (padrões de interacção que se desenvolvem entre certos atletas ou treinadores tais como o estilo de comunicação, estilo de liderança); e) interdependência pessoal e na tarefa; f) atracção interpessoal recíproca (situações onde o grupo ajuda a atingir o seu objectivo); g) auto-categorização dos membros (membros da equipa consideram-se por eles mesmos, serem parte da equipa); h) atracção interpessoal (os membros socializam uns com os outros. Deste modo, e tendo em conta o conjunto de factores necessários anteriormente citados, para que o colectivo de pessoas seja, efectivamente, um grupo desportivo, este deve constituir-se como “conjunto de indivíduos que possuem uma identidade colectiva, que têm fins e objectivos comuns, partilham um destino comum, desenvolvem estruturas de modelos de interacção e modos de comunicação demonstram independência pessoal e para a tarefa, atracção interpessoal recíproca e consideram-se um grupo” (Carron, 1994, p. 80). Ortiz e Mendo (2003) acrescentam que uma equipa tem uma finalidade comum: o objectivo comum da competição é ganhar. Os autores referem ainda que um grupo não é algo estável, nem com uma estrutura rígida. Os grupos formam-se, estruturam-se, desenvolvem-se e desfazem-se, pois quando as pessoas constituem um grupo, e que a dinâmica grupal passa por diferentes fases.

Tal como podemos constatar um grupo não é uma mera colecção de pessoas. Um grupo desportivo é um conjunto de indivíduos que interagem e dependem uns dos membros, que estão dispostos a ajudar os membros do grupo e contam com ajuda dos membros para alcançar os objectivos comuns. Os membros do grupo referem-se ao grupo como “nós” e aos outros grupos como “eles”. Desta forma podemos afirmar que se um grupo existe então a coesão também existe.

2.3.1. Coesão de grupo

O conceito de coesão de equipa tem sido amplamente utilizado como um conceito desportivo relacionado com o estudo das dinâmicas de grupo, devido à importância que esta variável tem na satisfação e rendimento das equipas desportivas (Ntoumanis & Vazou, 2005).

A coesão social define o grau em que os membros de uma equipa gostam uns dos outros e alcançam satisfação pessoal com a presença uns dos outros (Cox, 2006). Festinger, Schacter e Back (1950) procuraram explicar a razão primária do porquê dos indivíduos escolherem um grupo através da existência de forças. Os autores

justificaram que se um elevado número de forças estiverem reunidas numa equipa na qual os indivíduos estejam integrados – a equipa ter bons amigos, bom treinador, bom clima nas viagens, a oportunidade de ganhar um campeonato – a atractividade é elevada e, conseqüentemente, o nível de coesão também.

A coesão de grupo pode ser definida como significa “um processo dinâmico que e reflecte a tendência para um grupo ficar junto e permanecer unido na perseguição dos seus objectivos instrumentais e/ou para a satisfazer as necessidades afectivas dos seus membros” (Carron, Brawley, & Widmeyer, 1998, p. 213). A definição de Carron, et al., demonstra que a coesão é um conceito multidimensional resultante de muitos factores que podem fazer com que um grupo permaneça unido em diferentes objectivos (por exemplo, uma mesma equipa pode possuir uma alta coesão para a tarefa, como ganhar uma partida, e, no entanto, possuir uma baixa coesão social, na qual, os companheiros de equipa não gostam de passar o tempo com o grupo fora dos treinos); dinâmico podendo alterar-se ao longo do tempo resultante da dinâmica do próprio grupo (por exemplo, uma equipa de futebol que se forma para subir à primeira divisão desde o início, consegue uma grande coesão dentro e fora do campo, porém, à medida que se aproxima o final da temporada, e tendo esta equipa alcançado bons resultados, de forma a estar bastante orientada para o seu objectivo inicial, os jogadores começam a perder a coesão e centram-se no seu jogo individual, isto porque, consideram a hipótese de poderem vir a ser contratados por clubes mais influentes e de maiores dimensões); instrumental, isto é, todos os grupos se formam com um propósito instrumental por motivos orientados para a realização da tarefa ou para o objectivo (por exemplo, forma-se uma equipa de base num clube para que possa dar frutos nos anos seguintes); com dimensão afectiva, isto é, as relações sociais entre os membros do grupo podem estar presentes desde a sua formação e podem evoluir ao longo do tempo. Em equipas direccionadas para o alto rendimento, existem três factores que configuram a coesão social: tarefa dos membros, interacções sociais e a comunicação. Por exemplo, os companheiros de uma equipa que se conhecem no princípio da temporada e que, pouco a pouco, se tornam amigos, partilham momentos antes, durante e depois dos treinos e competições.

Os aspectos da coesão do grupo são baseados nas crenças e percepções dos membros do grupo. A integração no grupo diz respeito à crença que os membros desenvolvem acerca da equipa. A atracção individual para o grupo relaciona-se com as crenças individuais sobre o que e que atrai o elemento para a equipa. Estas duas categorias foram subdivididas em orientação para a tarefa e orientação para o ego, e em conjunto criaram a noção de coesão de grupo (A. Hall, 2007). Segundo Jarvis

(2006) é mais provável que uma equipa altamente coesa se mantenha unida e mais comprometida com o sucesso do grupo do que uma equipa com baixa coesão.

2.3.2. Integração no grupo segundo o modelo conceptual de coesão

Carron, Widmeyer e Brawley (1985) apresentaram um modelo conceptual que teve por base três pressupostos: a) a coesão pode ser estabelecida através das percepções dos membros do grupo; b) os conhecimentos sociais que cada membro do grupo tem sobre a coesão de grupo estão relacionados com o grupo como um todo e com a forma como o grupo satisfaz objectivos e necessidades pessoais; c) a existência de dois pontos centrais fundamentais para a percepção dos membros do grupo, um com orientação para a tarefa e o outro com orientação social.

Em consequência destes pressupostos foram identificadas duas categorias distintas: a integração no grupo (IG) que reflecte as percepções individuais sobre a proximidade, semelhança e agregação como um todo dentro do grupo, como também o grau de união do grupo, e a atracção individual para o grupo (AIG) que reflecte as percepções individuais sobre motivações individuais sobre motivações pessoais que agem para atrair e reter o indivíduo no grupo como também os sentimentos individuais e pessoais sobre o grupo (Carron, et al., 1985). Estas duas percepções ajudam a unir os membros de seu grupo. Além disso, os autores referem que ambas as dimensões IG e AIG podem ser orientadas para qualquer tarefa ou aspecto social do grupo.

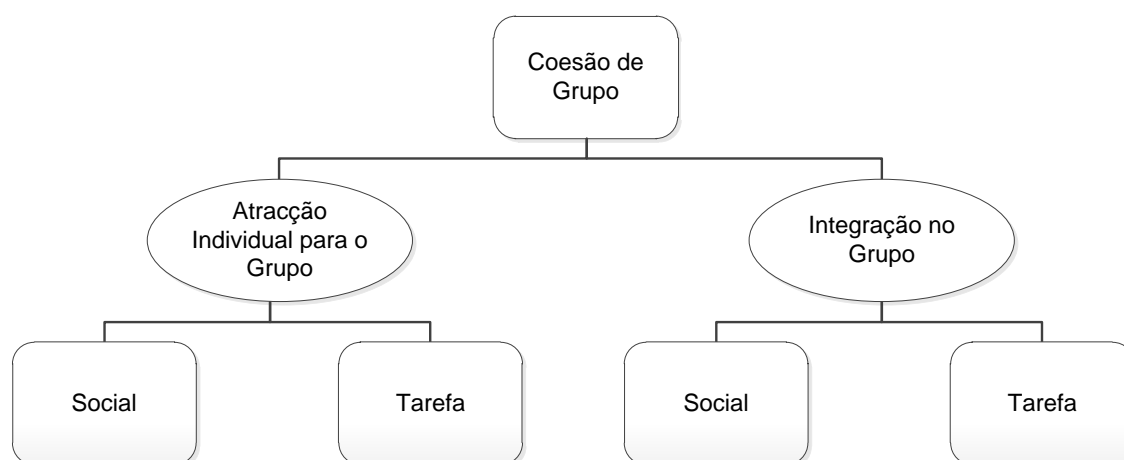
Segundo Balaguer, et. al., (2003), a distinção de coesão para a tarefa e coesão social é importante deste ponto de vista conceptual, em função dos objectivos pretendidos pelos grupos, pois uma poderá ter mais importância que a outra. Por exemplo, para algumas equipas, o que move os seus membros é o divertimento, enquanto para outras equipas, como por exemplo as equipas de elite, os objectivos comuns são alcançar resultados e/ou ganhar campeonatos. Deste modo, equipas cujo objectivo é o divertimento, a coesão social é muito importante, por outro lado, equipas que pretendem alcançar resultados, o que realmente é importante é a coesão para a tarefa.

Considerando que o objectivo pode ser o desenvolvimento e manutenção de relações sociais com o grupo, ou o alcance de objectivos e metas de grupo que tenham a ver com a tarefa, foram distinguidos dois tipos de orientação: a) orientação para a tarefa (T) – uma orientação geral para alcançar os objectivos do grupo (coesão para a tarefa); b) orientação social (S) – orientação geral para desenvolver e manter as relações sociais e actividade em grupo (coesão social).

Segundo Carron e Hausenblas (1998a), quanto mais elevada for a percepção dos membros do grupo em relação à coesão do grupo mais as suas percepções de atractividade pessoal para o grupo se centram nas duas orientações: tarefa e social. Em equipas desportivas, os membros estão envolvidos no desempenho da equipa e no alcance do sucesso da equipa. Preocupações como desempenho da tarefa ajudam a vincular a equipa tornando-a mais coesa (tarefa), assim como o desenvolvimento de amizades, a partilha de sentimentos, a proximidade e a afiliação ao grupo permitem tornar uma equipa, em uma unidade coesa. No futebol, a meta mais frequente é vencer campeonato, o que depende, em parte, do esforço coordenado pelo grupo, também conhecido por “trabalho da equipa”.

A coesão, concebida por Carron, et. al., (1985) é composta por quatro dimensões: atracção individual para o grupo em relação aos aspectos sociais (AIG-S), atracção individual para o grupo em relação à tarefa (AIG-T), integração do grupo em relação aos aspectos sociais (IG-S), integração no grupo em relação à tarefa (IG-T) (Figura 2).

Figura 2. Representação esquemática do modelo conceptual de coesão de grupo.



Nota: Adaptado de “Cohesion in sport and exercise groups”, de A. V. Carron e H. A. Hausenblas, in A. V. Carron e H. A. Hausenblas (Eds), *Group Dynamics in Sport* (2 ed.), p.241, Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.

Carron, et. al., (1985) sugerem que as quatro dimensões da coesão são o resultado da interacção produzida entre a pessoa e o ambiente à medida que a equipa progride ao longo da temporada. O processo de coesão ocorre através da

aprendizagem social à medida que os desportistas da equipa interagem com o seu ambiente. A coesão de equipa é o ingrediente que molda os indivíduos numa equipa.

Baseado no modelo conceptual de coesão, Carron, et al., (1985) propuseram então um modelo conceptual de coesão em equipas desportivas que inclui factores determinantes para a coesão do grupo: factores ambientais, de liderança, pessoais e factores que contribuem para a equipa.

Os motivos que levam à participação, a orientação individual, a satisfação pessoal e as diferenças individuais são considerados factores pessoais que reflectem a habilidade e o compromisso dos membros do grupo na equipa. Eys, Burke, Carron e Dennis (2006) sugerem que o factor mais importante é a satisfação pessoal. Outros factores pessoais de coesão incluem a semelhança dos membros do grupo (homogeneidade vs heterogeneidade), estado de ansiedade competitiva, grau de facilitação social e compromisso apresentado pelos membros do grupo. Segundo Hall (2007), os factores ambientais podem afectar a equipa incluindo o nível da competição e o tamanho do grupo.

Factores de liderança podem também ser determinantes na coesão. Uma equipa com boa instrução, feedback positivo, suporte social e um líder democrático produz níveis mais elevados de comportamentos de coesão por parte dos membros (A. Hall, 2007).

Os factores de equipa estão relacionados com a estrutura do grupo (estatuto), processos de grupo (objectivos) ao desejo de obtenção de sucesso e os resultados do grupo. Em relação à estrutura do grupo, especificamente no que diz respeito às funções a desempenhar pelos atletas, estas podem ser formais (capitão da equipa) ou informais (por exemplo, “puxar pela equipa”) e são elas que descrevem o estatuto que o membro ocupa na equipa (Mallet, 2005).

O estatuto refere-se ao grau de contribuição que um indivíduo dá para o sucesso e prestígio do grupo, a quantidade de energia que o indivíduo tem, na medida em que a pessoa incorpora algumas características pelas quais é admirado (Johnson & Johnson, 2009). O estatuto pode ser adquirido formalmente, através de títulos tais como o ser capitão, ser titular, pela quantia de dinheiro ganho ou informalmente, pela experiência de jogo, pela idade, raça ou sexo. O estatuto individual tem implicações definitivas para a equipa como um todo e pode influenciar vários aspectos do desempenho do grupo. Indivíduos de estatuto mais alto numa equipa são mais tolerados dentro da hierarquia do grupo e são menos propensos a serem afectados por aspectos tais como a pressão para se conformarem com as normas e crenças do grupo, pois os indivíduos de estatuto elevado sentem que têm menores probabilidades de receber punição por seus actos (Partridge & Stevens, 2002). Indivíduos de estatuto

elevado também têm um impacto maior sobre as decisões do grupo e sobre os padrões de julgamento em relação aos seus colegas de baixo estatuto. O seu contributo é considerado o mais importante e relevante para garantir a eficácia do grupo como um todo. Por outro lado, os indivíduos que ocupam posições de baixo estatuto no grupo são ignorados no que diz respeito às sugestões que eles dão para o grupo. Esse desprezo para as contribuições de indivíduos de baixo estatuto ocorre independentemente de o seu contributo ser útil para o grupo (Partridge & Stevens, 2002). Pesquisas sugerem que quando as pessoas entendem os seus papéis (clareza de papel), aceitam os seus papéis (aceitação de papel) e realizam suas funções (desempenho de papéis) e, conseqüentemente, os grupos são mais eficazes mais coesos (Eys, et al., 2006). Os autores referem que o estabelecimento de metas promove a coesão do grupo e sugerem que os técnicos devem enfatizar os objectivos do grupo e minimizar as recompensas individuais.

Um outro factor também considerado como determinante é o sucesso. Finalmente, o desempenho de sucesso aumenta a coesão (Eys, et al., 2006). Segundo Carron e Hausenblas (1998a), equipas que passam mais tempo juntas e que têm um alto desejo de alcançar o sucesso da equipa, apresentam também um alto nível de coesão. Segundo os autores, o sucesso em desportos competitivos aumenta a coesão da equipa. Brawley refere a este propósito que todas as experiências boas ou más são importantes para unificar uma equipa através do desenvolvimento e da manutenção da coesão, contra ameaças causadas pelas equipas adversárias (Weinberg & Gould, 2007).

É de referir que a coesão é percebida de forma diferente por diferentes grupos, tal como pelos membros do próprio grupo (Gill & Williams, 2008). A este propósito, Carron, Brawley e Widmeyer (1998) assumem que a coesão pode ser avaliada, e apresentam três suposições: a primeira refere-se ao facto de coesão como propriedade do grupo é acedida através das percepções individuais dos membros do grupo; a segunda, porque as cognições sociais que os membros dos grupos realizam sobre a coesão do grupo estão relacionadas com a totalidade e a forma como o grupo satisfaz os objectivos e as necessidades pessoais dos seus membros; e a terceira, porque para avaliar a coesão, os elementos focam-se fundamentalmente em dois tipos de percepção: orientação para a tarefa e orientação para o ego. A orientação para a tarefa que representa uma orientação geral ou motivação para alcançar objectivos do grupo e a orientação social que representa uma orientação geral ou motivação para desenvolver ou manter relacionamentos sociais e actividades dentro dos grupos. Conseqüentemente, foi desenvolvido o questionário que avalia o ambiente de grupo (QAG) e é composto pelos quatro construtos: AIG-T, AIG-S, IG-T, IG-S. IG-T e IG-S

representam as percepções de “nós” e “nosso” e AIG-T e AIG-S representam as percepções de “Eu” e de “meu”.

3. ESTUDO 1

Estudo comparativo entre o escalão de rendimento e o escalão de especialização quanto às variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.

3.1. Introdução

No âmbito do futebol, as necessidades dos jogadores são muito variáveis, pelo que a conservação da motivação dos jogadores durante a temporada é uma das tarefas mais difíceis para o treinador, uma vez que o estado anímico da equipa, a coesão e as atitudes variam segundo as oscilações da performance e dos resultados desportivos (Cook, 2001). A teoria da auto-determinação sugere que os atletas que competem em níveis superiores, caracterizam-se principalmente por estarem focados nos resultados, têm objectivos de ganhar e, provavelmente, a sua motivação é menos auto-determinada, apresentando níveis superiores de desmotivação e de regulação introjectada, quando comparados com os atletas que praticam este desporto de baixo nível competitivo. O mesmo acontece quando atletas que praticam desporto de competição são comparados com praticantes de desporto recreativo.

Vallerand e Losier (1999) afirmam que, em consequência da competição, por vezes, o foco principal da competição deixa de ser a própria tarefa e torna-se na tentativa de ser melhor que o adversário. Ames (1992), Duda (1992) e Nicholls (1984) sugeriram que a motivação intrínseca é afectada negativamente quando o foco se altera na actividade passando de envolvimento na tarefa para envolvimento do ego.

Fortier, et. al., (1995) realizaram um estudo com 399 estudantes de ambos os sexos com idade média de 19 anos. Uma parte da amostra participava em competições com os outros colégios enquanto os restantes praticavam desporto de forma recreativa no colégio. O objectivo era examinar a existência de diferenças motivacionais em função do nível competição e do género dos atletas. Os resultados demonstraram que os atletas que participavam em desportos de competição, quando comparados com os atletas que praticavam desporto de forma recreativa, apresentavam menores níveis de motivação intrínseca e maiores níveis de desmotivação ainda que apresentassem níveis superiores no que concerne à regulação identificada. Mais especificamente, os atletas que praticam desporto de competição demonstram valores menos elevados nas formas mais auto-determinadas de motivação tais como a motivação intrínseca e a motivação com regulação

identificada apresentando níveis superiores de desmotivação, regulação externa e regulação introjectada. Mallet e Hanrahan (2004) consideram a este propósito que se a competição diminui a motivação intrínseca e promove elevados níveis de motivação extrínseca, é lógico considerar que os atletas de elite, quando comparados com atletas que competem em níveis menos elevados, sejam caracterizados por elevados níveis de motivação extrínseca e reduzidos níveis de motivação intrínseca.

Sarmiento, Catita e Fonseca (2008) num estudo com jogadores de futebol de três níveis competitivos - amadores (n=78), semi-profissionais (n=156), profissionais (n=105) - compararam os tipos de motivação dos participantes e verificaram que os jogadores profissionais apresentaram níveis muito baixos de desmotivação ($p=.04$) quando comparados com os amadores e níveis elevados de motivação introjectada ($p=.02$) e identificada ($p=.01$). Os jogadores considerados semi-profissionais apresentaram altos níveis de motivação introjectada ($p=.01$) quando comparados com os amadores. Tanto os profissionais como os semi-profissionais acreditam que a competência desportiva resulta da aprendizagem e está sujeita a melhoria. Os amadores, por outro lado, quando comparados com os profissionais acreditam que a competência para a prática do futebol é estável.

Também o estudo desenvolvido por Lowther, Carlow e Lovell (2004) com equipas de futebol dos campeonatos ingleses (profissionais, n=19; semi-profissionais, n=19; amadores n=19) permitiu concluir que os semi-profissionais eram os atletas com maiores níveis de motivação intrínseca, sendo os amadores os que apresentam menores níveis de motivação intrínseca. Relativamente à motivação extrínseca também foram os jogadores da equipa semi-profissional que atribuíram os valores mais elevados, apresentando valores mais baixos que os jogadores profissionais. Os autores concluíram que os jogadores profissionais apresentam um perfil mais auto-determinado que os restantes atletas, o que contradiz a teoria da avaliação cognitiva que sugere que as recompensas poderão levar à diminuição dos níveis de motivação intrínseca. Contudo, alguns estudos anteriores revelaram que recompensas externas, tais como prémios ou recompensas monetárias, diminuem a motivação intrínseca (Eliot, 2005; Reeve & Deci, 1996). Comentando os efeitos que as recompensas externas poderão ter na motivação intrínseca, Ryan e Deci (2007) afirmam que o comportamento intrinsecamente determinado representa o protótipo das actividades auto-determinadas que se caracterizam por serem naturais e espontâneas quando os indivíduos se sentem livres para realizar as suas necessidades inerentes. Ainda assim, outros estudos efectuados (Chantal, Guay, Dobрева-Martinova, & Vallerand, 1996; Lowther, et al., 2004; Mallett & Hanrahan, 2004) não suportam a mesma premissa como expressa o estudo de Sarmiento, et al., (2008). Os autores assumem que a

participação desportiva de nível competitivo elevado nem sempre influencia negativamente a motivação auto-determinada, pois após um período de tempo, e sob influência inicial de recompensas financeiras, os atletas de elite vão procurando tornar-se em alguém especial no desporto, passando este a ser um motivo mais poderoso. Este motivo resulta da crença de que a sua competência é resultado de aprendizagens constantes e continua sempre sujeita a melhoria. O contrário verifica-se nos jogadores de futebol amador que consideram a sua competência mais estável e por isso estão menos propensos a envolverem-se em trabalho específico para melhorarem a sua construção. No entanto, os estudos desenvolvidos na área das determinantes e objectivos de realização são ainda inconclusivos. Um estudo desenvolvido por White e Duda (1994) demonstrou que os jogadores de futebol que competem em níveis mais elevados são mais orientados para o ego do que aqueles que competem em níveis inferiores. Estes resultados, não foram, ainda assim, considerados conclusivos. Outros estudos realizados não encontraram diferenças significativas nas orientações motivacionais quando comparados futebolistas de diferentes níveis competitivos (Etnier, Sidman, & Hancock, 2004; Sarmiento, et al., 2008).

Um estudo realizado por Holt e Morley (2004) procurou identificar quais os factores psicossociais associados ao sucesso desportivo, em adolescentes considerados altamente talentosos e demonstrou que uma das atribuições associadas ao sucesso é a determinação.

Um estudo realizado por Murcia, Gimeno e Coll (2007) demonstrou que no que se refere à idade, os desportistas mais jovens têm uma maior percepção de clima direccionado para a tarefa do que os mais velhos. O mesmo foi verificado por Halliburton e Weiss (2002) que verificaram que as ginastas de 13 e 14 anos obtiveram médias mais elevadas nas dimensões do clima orientado para o ego que as ginastas de 12 anos. Também Santos-Rosa (2003) verificou que os tenistas com idades entre os 15 e 16 anos percepcionavam um clima mais orientado para o ego que os tenistas da categoria infantil (12 -13 anos). Segundo Faria (2003), a idade dos praticantes no contexto desportivo não é conclusiva no que concerne à magnitude dos construtos motivacionais.

Assim, considerámos pertinente analisar de que forma é regulada a motivação, como se percepciona o sucesso, assim como é percepcionada a integração no grupo, em função do escalão dos jogadores: juniores (dos 15 aos 19 anos) e seniores (acima dos 19 até aos 32 anos) e em função do estatuto (titular e suplente).

3.2. Metodologia

O presente estudo é do tipo causal comparativo e concentra-se em comparações de médias de dois grupos diferentes referentes às variáveis motivação auto-determinada, percepção de sucesso e integração no grupo.

3.2.1. Participantes

A recolha de dados foi realizada na época de 2009/2010 em 14 equipas de futebol da zona centro do país, seleccionadas por conveniência. Participam no estudo jogadores de equipas de futebol pertencentes aos escalões juniores “A”, juniores “B” e seniores, da AFL.

No estudo realizado, participaram 198 futebolistas com idades compreendidas entre os 15 e os 32 anos ($M=20.1$; $SD=4.42$), os quais apresentavam uma média de 11.14 ± 5.49 anos de prática (Tabela 1). Os 100 futebolistas do escalão de juniores possuíam idades compreendidas entre os 15 e os 19 anos (16.95 ± 1.13) e apresentavam uma média de 7.66 ± 3.22 anos de prática. Os 98 futebolistas do escalão seniores tinham idades compreendidas entre os 19 e os 32 anos (23.5 ± 4.05) e apresentavam uma média de 14.7 ± 5.04 anos de prática.

Do total de participantes, 116 eram titulares e 82 suplentes.

Tabela 1. Caracterização da amostra em função da idade e dos anos de prática dos participantes.

Escalão	N	Idade				Anos de Prática			
		Min.	Máx.	M	SD	Min.	Máx.	M	SD
F/E	100	15	19	16.95	1.13	1	14	7.66	3.22
Rendimento	98	19	32	23.50	4.05	2	27	14.70	5.04
Total	198	15	32	20.19	4.41	1	27	11.14	5.49

Nota: F/E = Formação/Especialização

A escolha destes escalões de formação e rendimento justifica-se através da literatura que refere que os jovens de modalidades colectivas, com idades entre os 15 e os 19 anos, correspondentes aos escalões de Juniores A e Juniores B, encontram-se na fase de especialização admitindo já preocupações relacionadas com o rendimento (Greco & Benda, 1998). Ainda relativamente ao escalão de juniores, quando os jogadores atingem as idades dos 18 anos e 19 anos encontram-se na fase de aproximação/integração, sendo esta considerada a fase final de especialização e início de preparação para integrar o escalão de rendimento. Desta forma, o grupo de

juniores A e B é considerado um grupo de formação/especialização (grupo F/E). O escalão sénior é considerado o escalão de alto nível no qual as suas preocupações são prioritariamente as relacionadas com rendimento e performance (grupo Rendimento).

No escalão de rendimento, as equipas encontravam-se a disputar os campeonatos nacionais da II e III Divisão (n=4), e distritais da AFL (n=3). No escalão formação/especialização, uma das equipas encontrava-se a disputar o campeonato nacional e sete equipas, o campeonato distrital da divisão de honra.

3.2.2. Definição de variáveis

Variáveis independentes. No presente estudo, são consideradas variáveis independentes o grupo de formação/especialização e grupo de rendimento. Relativamente à variável estatuto, esta identifica os jogadores considerados Suplentes e Titulares no momento da avaliação. Esta foi realizada através da percepção dos jogadores relativa ao número de vezes que foram titulares e suplentes nos últimos 5 jogos oficiais.

Entenda-se por titular um jogador que faz parte da equipa que inicia o jogo no dia da competição integrando o grupo dos onze jogadores que entram em campo, e por suplente um jogador que não faz parte do grupo dos titulares podendo ser convocado e ficar no banco ou não ser convocado para o jogo.

Neste estudo foi atribuído o estatuto de titular ao jogador que tenha realizado pelo menos 3 jogos oficiais a titular, dos últimos 5 jogos oficiais. Por sua vez, foi considerado suplente o jogador que nos últimos 5 jogos tenha realizado menos de três jogos a titular.

Variáveis dependentes. São consideradas variáveis dependentes a motivação, a percepção de sucesso e a integração no grupo. Relativamente à motivação são consideradas as seguintes dimensões: Motivação Intrínseca (MI), Motivação Extrínseca por Regulação Identificação (MERID), Motivação Extrínseca por Regulação Introjecção (MERIN), Motivação Extrínseca por Regulação Externa (MERE), Desmotivação (AMOT). Relativamente à percepção de sucesso são consideradas as dimensões: sucesso individual orientado para o Ego (Ego) e sucesso individual orientado para a Tarefa (Tarefa). Relativamente à integração no grupo são consideradas as dimensões: Integração do Grupo em relação aos aspectos Sociais (IG-S), Integração no Grupo em relação à Tarefa (IG-T).

Variável interferente. A variável anos de prática irá identificar os jogadores com mais anos de prática e os jogadores com menos anos de prática, sendo esta identificação realizada através do cálculo da mediana. Esta variável é considerada no estudo como variável interferente.

3.2.3. Instrumentos

Motivação. Foi utilizado o *Questionário do continuum de auto-determinação no contexto desportivo*, versão traduzida e validada para a população portuguesa (Fernandes & Raposo, 2005) do questionário *self-determination's continuum*, desenvolvido por Deci & Ryan (1985). O instrumento é composto por vinte itens, que avaliam cinco dimensões: 4 itens avaliam a dimensão desmotivação, que corresponde à motivação que regula comportamentos resultantes de forças que estão além do controlo intencional do indivíduo, não se considerando intrinsecamente ou extrinsecamente motivados. Têm em conta a ausência de intenção e pensamento proactivo (e.g., "... *realmente nem sei porquê*"). A dimensão regulação externa é avaliada em 4 itens e consiste na motivação que regula o comportamento resultante da imposição de contingências externas por parte de outra pessoa, sendo este controlado por recompensas e ameaças (e.g. "... *é obrigatório*"). A dimensão regulação introjectada é avaliada também em 4 itens e consiste na motivação que regula o comportamento mais afectivo que cognitivo envolvendo a resolução de processos conflituosos (fazer ou não fazer). O comportamento resultante desta forma motivacional provém de reforços resultantes de pressões internas como a culpa e a ansiedade, ou do desejo de obter reconhecimento social (e.g. "...*quero que os meus colegas pensem em mim como um bom atleta*"). A dimensão regulação identificada é avaliada em 4 itens e consiste na motivação que regula o comportamento resultante da apreciação dos resultados e benefícios que a participação numa actividade promove (e.g. "*quero melhorar o meu nível competitivo*"). E por último, 4 itens avaliam a dimensão motivação intrínseca que por sua vez avalia a motivação que é considerada a mais auto-determinada e autónoma do comportamento. É o tipo de motivação que demonstra a participação voluntária numa actividade em "aparente" ausência de recompensas ou pressões externas e a sua participação justifica-se pelo prazer, divertimento e satisfação obtidos (e.g. "... *porque o futebol é emocionante*"). "*Eu pratico a modalidade de futebol porque...*" é a frase apresentada no início do questionário que serve de introdução aos vinte itens constituintes do mesmo, tendo o atleta de assinalar o seu grau de concordância com cada uma das afirmações, numa

escala do tipo *Lickert* de 7 pontos que varia entre 1 “*discordo plenamente*” e 7 “*concordo plenamente*”. Ao analisarmos a consistência interna do questionário verificamos que o *Alfa de Cronbach* apresenta valores entre .54 e .72, respectivamente MERE e AMOT.

Percepção de sucesso. O questionário utilizado foi a versão portuguesa do *Perception of Success Questionnaire (POSQ)* designada de Questionário sobre Percepção de Sucesso no desporto (Fonseca & Balagué, 1995): O POSQ é um questionário que avalia duas dimensões: ego e tarefa. A dimensão tarefa refere-se à preocupação que o indivíduo tem em demonstrar mestria na realização da tarefa, enquanto a dimensão ego refere-se à preocupação que o indivíduo tem em demonstrar habilidade. O questionário é composto por 12 itens que avaliam situações passíveis de ocorrer em contextos desportivos. Em cada uma das situações o inquirido indica o modo como considera que se sentiria bem sucedido se ela ocorresse efectivamente com ele, através do recurso a uma escala de Likert de 5 pontos que variam entre 1 “*discordo totalmente*” e 5 “*concordo totalmente*”. Dos 12 itens, 6 relacionam-se com a tarefa (e.g. “*ao praticar desporto, sinto-me mais bem sucedido quando atinjo um objectivo*”) e as outras 6 referem-se à dimensão ego (e.g. “*Ao praticar desporto, sinto-me mais bem sucedido quando derroto os meus adversários*”). No que concerne à consistência interna dos itens do instrumento, verificámos que os valores do *Alfa de Cronbach* obtidos em cada uma das dimensões foram .78 e .75 (respectivamente ego e tarefa). Contudo, os valores obtidos aproximam-se dos valores encontrados em estudos anteriores (Fonseca & Brito, 2001).

Coesão de Grupo. O questionário utilizado foi a versão portuguesa do *Group Environment Questionnaire* desenvolvido por Carron, et al., (1985) que na versão portuguesa toma a designação de *Questionário de Ambiente de Grupo* (Mendes, Serpa, & Bártolo, 1993): o QAG é um instrumento para a avaliação geral da coesão compreendida pelos membros das equipas dos vários desportos (individuais e colectivos). O questionário está dividido em duas categorias: a percepção que o membro tem do grupo como um todo (IG) e as atracções individuais do indivíduo em relação ao grupo (AIG), que por sua vez se subdividem em Tarefa (T) e social (S). Assim, o Q.A.G. é composto por 18 itens e avalia quatro dimensões: 5 itens - Atracção Individual para o Grupo em relação aos aspectos Sociais (AIG-S) - traduzem os sentimentos dos membros da equipa sobre a atracção que sentem para o grupo quando este é visto como uma unidade social com as respectivas interacções sociais; (e.g. “*não gosto de participar nas actividades sociais desta equipa*”); 5 itens - Atracção

Individual para o Grupo em relação à Tarefa (AIG-T) reflectem os sentimentos dos atletas em relação à produtividade do mesmo e aos objectivos e pretensões do grupo; (e.g. “*não estou satisfeito com o tempo que tenho para treinar*”); 4 itens - Integração do Grupo em relação aos aspectos Sociais (IG-S) transmite a percepção individual do membro da equipa sobre os aspectos sociais existentes no grupo, que podem originar semelhanças ou aproximação; (e.g. “*os membros da nossa equipa preferem sair sozinhos do que saírem juntos como uma equipa*”); 4 itens - Integração no Grupo em relação à Tarefa (IG-T) reflecte a percepção individual que cada membro tem em relação ao grupo como um todo, tendo em conta tarefas que implicam semelhança e/ou aproximações (e.g. “*a nossa equipa é unida na tentativa de atingir os seus objectivos desportivos*”). As respostas estão dispostas numa escala de Lickert que varia entre os extremos 1 “*Discordo absolutamente*” e 9 “*Concordo absolutamente*”.

Ao analisarmos a consistência interna das dimensões do questionário, os valores obtidos pelo *Alfa de Cronbach* variaram entre .57 e .70, respectivamente AIG-T e IG-T. Estes valores aproximam-se dos obtidos por Mendes, Serpa e Bártolo (1993) aquando da validação do questionário os quais variaram entre .62 e .67 e dos valores obtidos na análise factorial confirmatória realizada por Borrego, Leitão, Silva, Alves e Palmi (2010) na qual os valores variaram entre .55 e .82.

3.2.4. Procedimentos éticos e de aplicação

Foi efectuado um contacto prévio com os treinadores e dirigentes das equipas de futebol, com o propósito de apresentarmos o objectivo do estudo. Após a autorização dos clubes, foi solicitada a colaboração dos futebolistas por intermédio dos seus treinadores. O envolvimento dos participantes era voluntário e a todos os que acessem colaborar foi assegurada a confidencialidade das respostas. No caso dos jogadores com menos de 18 anos, foi-lhes solicitada inicialmente a autorização dos Encarregados de Educação através de um consentimento informado que foi entregue assinado com a respectiva autorização confirmada.

Os questionários foram preenchidos antes de uma sessão de treino, em cerca de 15 a 20 minutos. O processo foi supervisionado pelo autor que, previamente explicou aos atletas o objectivo do estudo e a forma de responder aos questionários. Em geral, não surgiram dúvidas aquando do preenchimento dos mesmos.

3.2.5. Procedimentos estatísticos

O tratamento e análise dos dados foram realizados através do programa estatístico PASW 18.0 (*Predictive Analysis Software*).

Para a descrição dos dados obtidos recorreu-se à estatística descritiva, que incluiu a distribuição de frequências, medidas de tendência central (média aritmética) e medidas de dispersão (desvio padrão, mínimo e máximo). A análise estatística foi realizada através da técnica paramétrica *General Linear Models Multivariate* que exige os pressupostos de normalidade e de homogeneidade de variâncias. Uma vez verificados os pressupostos, procedeu-se à análise paramétrica considerando como factores o escalão e o estatuto dos atletas e anos de prática como variável interferente.

Foi definido um nível de significância de .05 para todas as hipóteses.

3.3. Apresentação de resultados

3.3.1. Análise da motivação em função do escalão e do estatuto

A análise descritiva apresentada na tabela 2 referente à variável motivação (MI, MERID, MERIN, MERE, AMOT) permite identificar quais os valores médios obtidos em função do escalão (F/E, Rendimento) e do estatuto (Titular, Suplente). Segundo os valores obtidos verifica-se que em relação à dimensão MI esta apresenta uma média total mais elevada (5.44 ± 0.94) no grupo F/E que no grupo rendimento (5.41 ± 0.95). Na dimensão MERID, a média obtida pelo grupo Rendimento (5.36 ± 0.98) foi mais elevada que a média obtida no escalão F/E (5.39 ± 1.13). Na dimensão MERIN, a média obtida no grupo Rendimento (4.25 ± 1.18) foi mais elevada que a do grupo F/E (3.95 ± 1.17). Na dimensão MERE, a média mais elevada foi obtida no grupo F/E (2.17 ± 1.08) tendo o grupo rendimento obtido um valor médio mais reduzido (1.92 ± 0.89). Na dimensão AMOT, o valor médio mais elevado foi obtido no grupo F/E (1.87 ± 1.11).

Considerando as dimensões da motivação segundo estatuto, podemos verificar que o grupo de estatuto Titular do escalão F/E apresenta valores médios mais elevados nas dimensões MI (5.45 ± 0.94), MERID (5.39 ± 0.98), MERIN (4.01 ± 1.17). Em contrapartida, o grupo de estatuto Suplente apresenta valores médios mais elevados nas dimensões MERE (2.18 ± 1.05) e AMOT (1.98 ± 1.11). No grupo Rendimento, o estatuto Titular apresenta médias mais elevadas nas dimensões MI (5.54 ± 0.87), MERID (5.45 ± 1.00), MERE (1.94 ± 0.87). Em contrapartida, o grupo dos Suplentes, apresenta

valores médios mais elevados nas dimensões MERIN (4.34±1.22) e AMOT (2.02±1.00).

Relativamente aos valores obtidos para o escalão, em função do estatuto podemos verificar que o estatuto Titular do grupo F/E apresenta valores médios mais elevados nas dimensões MI (5.457±0.94), MERID (5.39±5.19), MERIN (4.01±3.95). Em contrapartida, o estatuto Suplente apresenta valores médios mais elevados nas dimensões MERE (2.18±1.05) e AMOT (1.98±1.11). No grupo Rendimento, o grupo dos Titulares apresenta médias mais elevadas nas dimensões MI (5.54±0.87), MERID (5.45±1.00), MERE (1.94±0.87). Em contrapartida, o grupo dos Suplentes, apresenta valores médios mais elevados nas dimensões MERIN (4.34±1.22) e AMOT (2.02±1.00).

Tabela 2. Média e desvio padrão da variável motivação em função do escalão e do estatuto.

Escalão	Estatuto	MI N=197		MERID N=197		MERIN N=197		MERE N=197		AMOT N=197	
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
F/E	Titular	5.45	0.94	5.39	1.12	4.01	1.15	2.17	1.09	1.79	1.11
	Suplente	5.40	1.14	5.19	1.07	3.84	1.20	2.18	1.05	1.98	1.11
	Total	5.43	1.01	5.32	1.10	3.95	1.17	2.17	1.07	1.86	1.11
Rendimento	Titular	5.54	0.87	5.45	1.00	4.16	1.15	1.94	0.87	1.55	0.88
	Suplente	5.26	1.01	5.24	0.97	4.34	1.22	1.89	0.92	2.02	1.00
	Total	5.41	0.94	5.35	0.98	4.25	1.18	1.92	0.89	1.77	0.96
Total	Titular	5.49	0.91	5.42	1.06	4.08	1.15	2.07	1.00	1.69	1.02
	Suplente	5.32	1.06	5.22	1.01	4.12	1.23	2.02	0.98	2.00	1.04
	Total	5.42	0.97	5.33	1.04	4.10	1.18	2.05	0.99	1.82	1.04

Nota: MI = Motivação Intrínseca; MERID = Motivação Extrínseca por Regulação Identificada; MERIN = Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada; MERE = Motivação Extrínseca por Regulação Externa; AMOT = Desmotivação.

Através do recurso à estatística multivariada (Anexo I) verificamos que a motivação se altera significativamente em função do escalão ($Wilks'\lambda=.93$, $F(2.74)=.02$, $p\leq.05$) com uma probabilidade de alteração de 81%, em contrapartida, relativamente ao estatuto, apenas se verifica uma probabilidade de alteração de 53% ($Wilks'\lambda=.96$, $F(1.55)=.17$, $p\leq.05$). Esta primeira análise da variável motivação sugere que a média obtida nos tipos de motivação dos jogadores é significativamente diferente quando consideradas as variáveis escalão e estatuto. A intercepção do modelo proposto (escalão+estatuto+anos de prática+Escalão*Estatuto) apresenta um nível de significância de $p=.00<\alpha=.05$ demonstrando que o escalão, o estatuto e os

anos de prática influenciam o tipo de motivação dos atletas. Consequentemente procedemos à análise univariada.

Através da Tabela 3 podemos verificar que os resultados obtidos demonstram que o escalão influencia significativamente o tipo de motivação dos atletas (sig.=.02, e potência 81.7%, para um $\alpha = .05$), mas a variável estatuto não apresenta valores significativos relativos ao tipo de motivação.

Tabela 3. Análise univariada da motivação em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática

	Variável Dependente	df	Média	F	Sig.	Potência do teste
Intercepção	MI	1	648.07	679.60	.00	1.00
	MERID	1	673.75	607.46	.00	1.00
	MERIN	1	423.78	302.05	.00	1.00
	MERE	1	93.82	92.62	.00	1.00
	AMOT	1	65.46	61.83	.00	1.00
Anos de Prática	MI	1	0.01	0.01	.90	.05
	MERID	1	1.64	1.47	.22	.22
	MERIN	1	2.62	1.86	.17	.27
	MERE	1	0.02	0.02	.87	.05
	AMOT	1	0.21	0.20	.65	.07
Escalão	MI	1	0.03	0.03	.86	.05
	MERID	1	1.41	1.27	.26	.20
	MERIN	1	8.18	5.83	.01	.67
	MERE	1	1.29	1.28	.26	.20
	AMOT	1	0.44	0.42	.51	.09
Estatuto	MI	1	0.98	1.03	.31	.17
	MERID	1	2.66	2.40	.12	.33
	MERIN	1	0.43	0.31	.58	.08
	MERE	1	0.03	0.03	.85	.05
	AMOT	1	3.93	3.71	.05	.48
Escalão * estatuto	MI	1	0.60	0.63	.42	.12
	MERID	1	0.00	0.00	.98	.05
	MERIN	1	1.49	10.06	.30	.17
	MERE	1	0.01	0.01	.93	.05
	AMOT	1	1.52	1.44	.23	.22

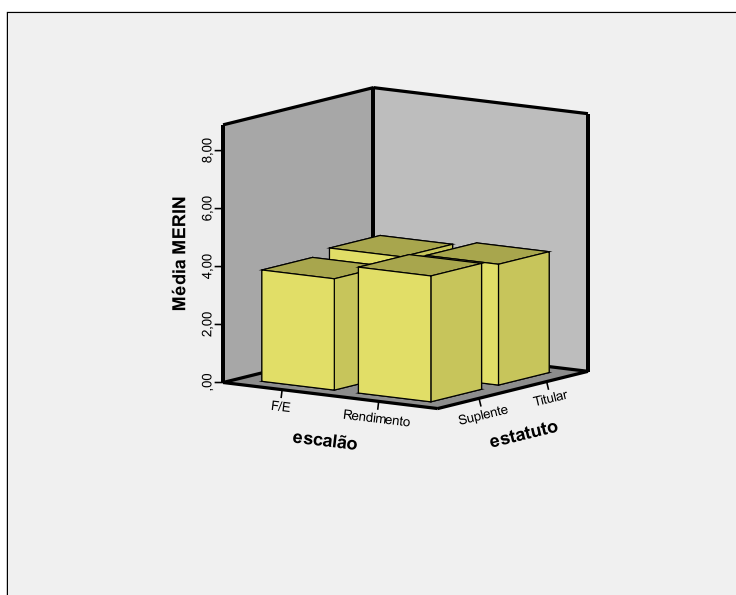
Nota: Motivação Intrínseca; MERID = Motivação Extrínseca por Regulação Identificada; MERIN = Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada; MERE = Motivação Extrínseca por Regulação Externa; AMOT = Desmotivação. * $p \leq .05$.

Os resultados obtidos para a variável anos de prática também demonstram que esta não é uma variável interferente sobre o tipo de motivação quando considerado o

escalão e o estatuto dos jogadores. Contudo, podemos verificar que a dimensão referente à MERIN é a que apresenta uma média significativamente diferente quando considerado o escalão dos praticantes ($\text{sig.}=.017 < \alpha = .05$).

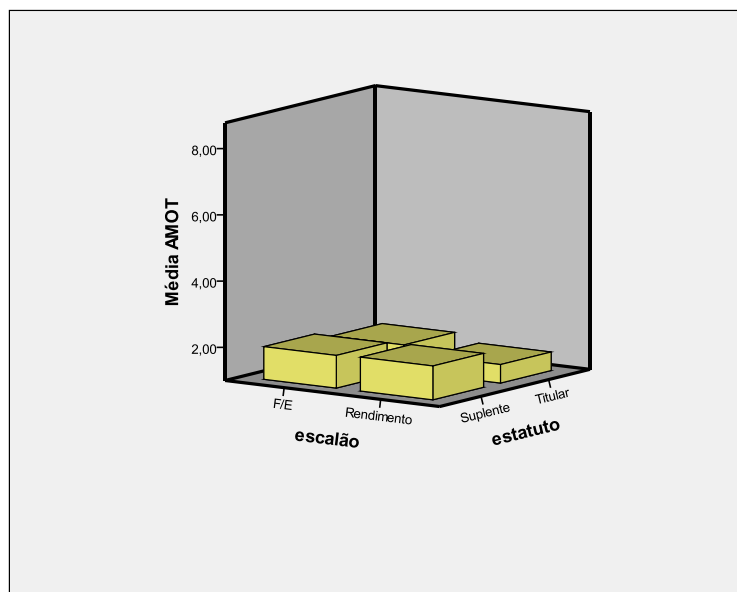
Na Figura 3 podemos verificar as médias obtidas pelos grupos em estudo relativas à dimensão MERIN e podemos verificar que o grupo F/E apresenta médias mais baixas que o grupo de rendimento independentemente do estatuto dos jogadores.

Figura 3. Representação gráfica da motivação extrínseca por regulação introjectada em função do escalão e do estatuto.



Apesar de os valores obtidos na análise univariada não terem identificado valores significativos relativamente ao factor estatuto, através da Tabela 3 verificamos que o valor de significância obtido na variável AMOT apresenta-se entre .05 e .1 considerando-se um *boderline* significativo, isto é, embora este dado não seja considerado significativo ($.05 < \text{sig.} = .056 < .1$), parece ser um indicador de que o estatuto de suplente dos jogadores tem tendência a apresentar valores mais elevados de desmotivação (Figura 4).

Figura 4. Representação gráfica da desmotivação em função do escalão e do estatuto



Relativamente à variável anos de prática, não foram verificados valores significativos na interferência desta sobre a influência dos factores fixos na variável motivação.

Também não se verificaram valores significativos para a interacção entre escalão e estatuto relativos à variável motivação.

3.3.2. Análise da percepção de sucesso em função do escalão e do estatuto

Através da análise descritiva apresentada na Tabela 4 referente à variável percepção de sucesso podemos verificar que em função do escalão, a dimensão Ego apresenta valores mais elevados no grupo F/E (3.38 ± 0.68) que no grupo Rendimento (3.37 ± 0.70). Em relação à dimensão Tarefa, o grupo rendimento apresenta uma média mais elevada (4.28 ± 0.45) que o grupo F/E (4.21 ± 0.55).

Quando consideradas as dimensões em função do estatuto, verificamos que o escalão F/E apresenta um valor médio mais elevado de Ego no grupo dos Titulares (3.44 ± 0.66) quando comparado com o grupo dos Suplentes (3.27 ± 0.72). Ainda no escalão F/E, na dimensão Tarefa, verifica-se que o grupo dos Titulares apresenta uma média mais elevada (4.29 ± 0.54) que o grupo dos Suplentes (4.09 ± 0.54).

Relativamente ao grupo Rendimento, o grupo dos Suplentes apresenta uma média mais elevada quer na dimensão Ego (3.47 ± 0.57) quer na dimensão Tarefa (4.32 ± 0.44).

Tabela 4. Estatísticas descritivas da variável percepção de sucesso em função do escalão e do estatuto

Escalão	Estatuto	Ego N=197		Tarefa N=197	
		M	SD	M	SD
F/E	Titular	3.44	0.66	4.29	0.54
	Suplente	3.27	0.72	4.09	0.54
	Total	3.38	0.68	4.21	0.55
Rendimento	Titular	3.28	0.80	4.25	0.46
	Suplente	3.47	0.57	4.32	0.44
	Total	3.37	0.70	4.28	0.45
Total	Titular	3.37	0.72	4.27	0.50
	Suplente	3.39	0.65	4.22	0.50
	Total	3.37	0.69	4.25	0.50

Nota: F/E = Formação/Especialização.

Através do recurso à estatística multivariada (Anexo II) verificamos que a percepção de sucesso não se altera em função do escalão dos jogadores ($Wilks'\lambda=0.99$, $F(0.29)=.75$, $p\leq.05$). Também não verificamos valores significativos de alteração da percepção de sucesso em função do estatuto ($Wilks'\lambda=0.96$, $F(0.43)=.65$, $p\leq.05$). No entanto podemos verificar que a percepção de sucesso altera-se significativamente quando há intersecção do modelo ($Wilks'\lambda=0.09$, $F(878.26)=.00$, $p\leq.05$), tendo-se assim recorrido à análise univariada.

Através da Tabela 5 podemos verificar que embora nenhum dos factores fixos apresente valores significativos, a interacção entre Escalão*Estatuto apresenta valores *borderline* significativos, quer na dimensão Ego (sig.=.09) quer na dimensão Tarefa (sig.=.08) sugerindo que existe influência sobre as orientações dos praticantes consoante a interacção que se estabelece entre o grupo de jogadores do escalão e o estatuto que ocupam, tendo em conta o grupo de suplentes e de titulares.

Tabela 5. Análise univariada da percepção de sucesso em função do escalão, estatuto e anos de prática.

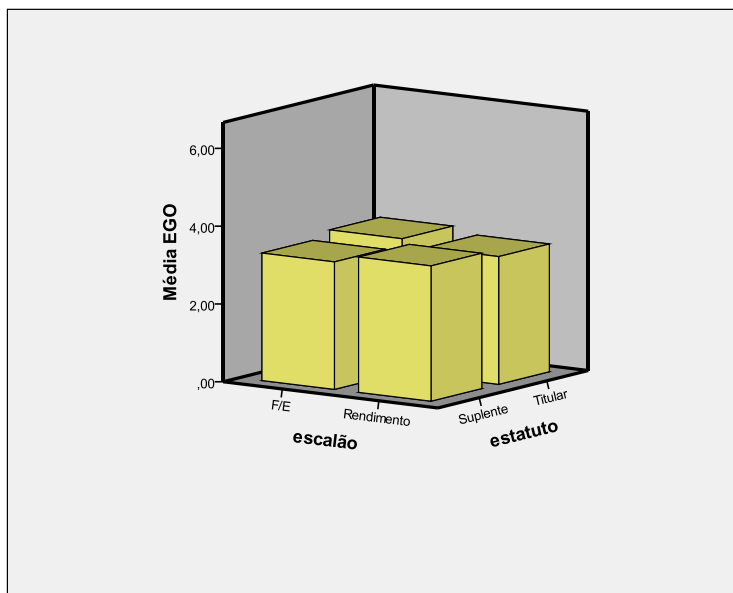
	Variável Dependente	df	Média	F	Sig.	Potência do teste
Intercepção	Ego	1	277.46	573.11	.00	1.00
	Tarefa	1	417.78	1.658.33	.00	1.00
Anos de Prática	Ego	1	0.07	0.14	.71	.06
	Tarefa	1	0.07	0.29	.59	.08
Escalão	Ego	1	0.11	0.27	.64	.07
	Tarefa	1	0.13	0.53	.47	.11
Estatuto	Ego	1	0.01	0.09	.89	.05
	Tarefa	1	0.17	0.66	.42	.13

Escalão *	Ego	1	1.37	2.82	.09	.39
Estatuto	Tarefa	1	0.78	3.10	.08	.42

* $p \leq .05$.

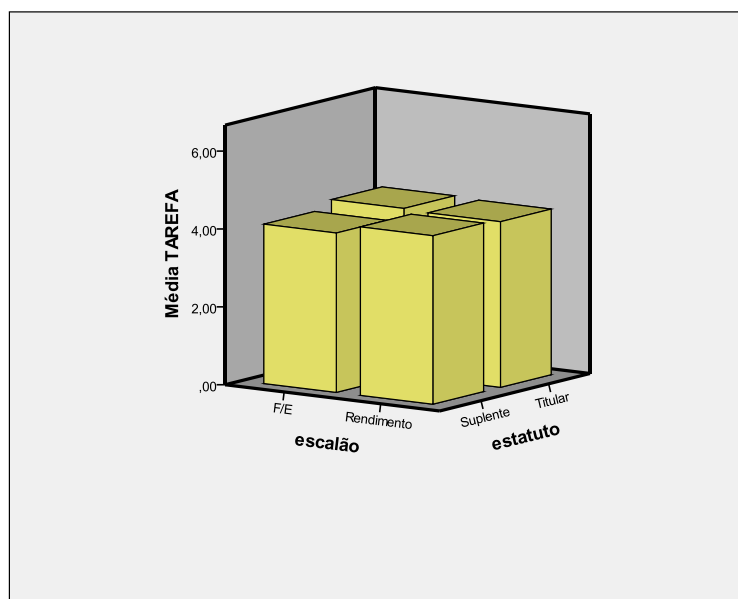
Através das Figuras 5 e 6 podemos verificar que o grupo F/E apresenta valores médios mais elevados quer na dimensão Ego quer na dimensão Tarefa, enquanto o grupo dos Suplentes apresentam valores mais baixos nos dois tipos de percepção de sucesso.

Figura 5. Representação gráfica da percepção de sucesso orientado para o ego em função do escalão e do estatuto



Em contrapartida, no grupo de Rendimento, o grupo dos Titulares apresenta valores mais baixos quer na dimensão Ego quer na dimensão Tarefa. Por outro lado, os Suplentes apresentam valores médios mais elevados que os Titulares em ambas as dimensões.

Figura 6. Representação gráfica da percepção de sucesso orientado para a tarefa em função do escalão e do estatuto



Não foram verificados valores significativos na interferência da variável anos de prática sobre a influência dos factores fixos na variável percepção de sucesso.

3.3.3. Análise da integração de grupo em função do escalão e do estatuto

Relativamente à análise descritiva da variável integração no grupo em função do escalão, podemos verificar através da Tabela 6, que o grupo F/E obteve valores médios mais elevados em ambas as dimensões: IG-S (6.09 ± 1.30), IG-T (6.09 ± 1.23).

Em função do estatuto, verifica-se que no grupo F/E, os jogadores com estatuto Titular apresenta valores mais elevados nas dimensões da integração no grupo. Em contrapartida, no grupo Rendimento, a variável integração no grupo apresenta uma média mais elevada na dimensão IG-T (5.63 ± 1.25) no grupo dos jogadores Suplentes quando comparada com o grupo Rendimento (5.54 ± 1.63). Na dimensão IG-S, o grupo dos jogadores Titulares do escalão de Rendimento apresenta médias mais elevadas que no grupo dos Suplentes.

Tabela 6. Estatísticas descritivas da variável dependente integração no grupo em função do escalão e do estatuto

Escalão	Estatuto	IG-S N=198		IG-T N=198	
		M	SD	M	SD
F/E	Titular	6.19	1.38	6.17	1.27
	Suplente	5.90	1.14	5.94	1.16
	Total	6.09	1.30	6.09	1.23
Rendimento	Titular	6.04	1.44	5.54	1.63
	Suplente	5.50	1.38	5.63	1.25
	Total	5.79	1.43	5.58	1.46
Total	Titular	6.12	1.41	5.88	1.47
	Suplente	5.68	1.29	5.76	1.21
	Total	5.94	1.37	5.83	1.37

Nota: IG-S = Integração no grupo – Social; IG-T = Integração no Grupo – Tarefa.

Através do recurso à estatística multivariada (Anexo III) verificámos que a integração no grupo se altera significativamente quando verificado o estatuto ($Wilks'\lambda=.94$, $F(2.90)=.02$, $p\leq.05$), enquanto que no escalão não foram verificadas alterações significativas na integração no grupo ($Wilks'\lambda=.98$, $F(0.56)=.68$, $p\leq.05$). Consequentemente procedemos à análise univariada.

Através da Tabela 7 podemos verificar que o estatuto dos jogadores influencia significativamente as dimensões IG-S ($\text{sig.}=.03$), independentemente do escalão.

Tabela 7. Análise univariada da variável integração de grupo em função do escalão, estatuto e anos de prática.

	Variável Dependente	df	Média	F	Sig.	Potência do teste
Intercepção	IG-S	1	857.69	458.76	.00	1.00
	IG-T	1	901.21	488.76	.00	1.00
Anos de Prática	IG-S	1	0.19	0.10	.75	.06
	IG-T	1	2.92	1.58	.21	.24
Escalão	IG-S	1	1.45	0.78	.38	.14
	IG-T	1	1.86	1.01	.32	.17
Estatuto	IG-S	1	8.68	4.65	.03	.57
	IG-T	1	0.82	0.45	.51	.10
Escalão * Estatuto	IG-S	1	0.66	0.35	.55	.09
	IG-T	1	1.24	0.67	.41	.13

Nota: IG-S = Integração no grupo – Social; IG-T = Integração no Grupo – Tarefa. * $p\leq.05$.

Não foram verificados valores significativos na interferência da variável anos de prática sobre a influência dos factores fixos na variável integração no grupo.

3.4. Discussão de resultados

Os resultados obtidos indicaram que os jogadores de futebol do escalão de F/E apresentaram maior motivação intrínseca para a prática da modalidade do que os jogadores do escalão Rendimento. Estes resultados estão em concordância com os resultados obtidos no estudo realizado por Fortier, et. al., (1995) no qual os jogadores de competição apresentavam valores mais baixos de motivação intrínseca que os praticantes de desporto recreativo, isto é, prática desportiva cujo objectivo principal não é a competição. Também o estudo de Sarmiento, et al., (2008) identificou que os jogadores de futebol semi-profissionais apresentavam maiores valores médios de MI (4.19 ± 0.62) do que os profissionais (4.11 ± 0.72) e o que os amadores (4.12 ± 0.75), embora no seu estudo os valores obtidos não fossem significativos. Lowther, et al., (2004) também verificaram que os jogadores semi-profissionais apresentavam valores de motivação intrínseca mais elevados que os profissionais. Estes resultados poderão ser justificados pelo facto de os jogadores de futebol do escalão de F/E ainda se encontrarem numa fase em que a sua prática ainda é orientada para a aprendizagem e vivência de novas experiências e não apenas focada na competição, enquanto o escalão de Rendimento apresenta mais preocupações focadas no contexto competitivo, tais como a pressão social, a obtenção de resultados, sendo estes aspectos que podem afectar negativamente a motivação intrínseca dos jogadores pois a sua regulação é controlada por factores externos. Tal como Vallerand, et. al., (1993) propuseram, a motivação intrínseca está relacionada com a possibilidade de o ser humano aprender a executar uma actividade pela satisfação que as experiências permitem ao aprender, explorar e tentar compreender algo novo, assim como realizar coisas pelo prazer e satisfação que elas provocam ou ainda, criar alguma coisa na tentativa de superar-se a si mesmo. No caso do escalão rendimento, a prática da modalidade em situação constante de competição, é internalizada segundo a regulação identificada e introjectada, uma vez que a competição sugere a constante busca de resultados. Outros estudos corroboram com os resultados obtidos no presente estudo (Chantal, et al., 1996; Fortier, et al., 1995; Sarmiento, et al., 2008). Se por um lado os jogadores do escalão de rendimento reconhecem e aceitam o seu valor, pois consideram que a sua continuidade e permanência no futebol é

reconhecido como significado de competência, por outro lado, esses também consideram que podem retirar benefícios dessa participação.

Os resultados também evidenciaram níveis de MERIN no escalão de Rendimento. Tendo em conta que este é estilo regulatório mais afectivo do que cognitivo, resultante da consequência de contingências externas poderem ser administradas por outros e, o indivíduo administra-as a si mesmo. Segundo Fernandes e Raposo (2005) o comportamento é regulado por vezes pelo sentido de ameaça, culpa ou vergonha sendo a introjecção, muitas vezes, manifestada pelo envolvimento do ego, pela auto-consciência do público ou devido a falsas auto-atribuições. Os motivos de participação numa actividade são principalmente o reconhecimento social, as pressões internas e sentimentos de culpa. Estes resultados podem ser justificado pelo facto de os jogadores de rendimento estarem constantemente sujeitos às exigências e pressões sociais que tanto podem permitir que se sintam completamente orgulhosos e engrandecidos quando a sua performance é boa e deprimidos e desonrados quando obtém fracas performances (Gagné, et al., 2003; Sarmiento, 2007).

No nosso estudo, o escalão de F/E apresentou valores mais elevados de desmotivação comparativamente ao escalão de Rendimento. Estes resultados contrariam a teoria da auto-determinação no sentido em que esta defende que a competição afecta negativamente a motivação intrínseca e, conseqüentemente, são esperados níveis de desmotivação mais elevados em grupos de rendimento e menos desmotivação em grupos de formação, tal como referido no estudo de Fortier, et al., (1995). Em contrapartida, o estudo realizado por Sarmiento, et al., (2008) identificou níveis de desmotivação mais elevados no grupo de amadores seguido do grupo de profissionais. No nosso estudo, este resultado poderá dever-se ao facto de os jogadores mais jovens se encontrarem na fase final da sua formação podendo ter outras perspectivas de futuro como por exemplo a entrada na universidade, ou por não pretendem dar continuidade à prática do futebol em contexto de rendimento. Segundo Roberts (2001), a desmotivação é demonstrada quando por exemplo um atleta demonstra que já não vale a pena treinar mais. No caso do escalão de rendimento o mesmo não se verifica pois tal como Sarmiento, et al., (2008) afirmaram, nesta fase, os jogadores percebem níveis de competência e de autonomia mais elevados permitindo assim desenvolver níveis de auto-determinação mais elevados.

Em relação ao estatuto, embora não tenham sido obtidos resultados significativos em nenhuma das dimensões da motivação, parece haver fortes indícios em relação ao desenvolvimento da desmotivação dos jogadores com estatuto de suplente. Este dado poderá indiciar que atletas que se consideram suplentes

percepcionam esse facto como sendo uma situação frustrante e desagradável, pois põe em causa a sua competência, e tendem a afastar-se desse tipo de situações. Segundo Deci e Ryan (2000) as pessoas têm tendência a orientar-se para situações que permitem a alcançar a sua satisfação. Quando as necessidades psicológicas são expostas a condições de ameaça e privação, encontram-se num nível baixo, o que faz com que as pessoas procurem afastar-se das situações que podem provocar frustração (Deci & Vansteenkiste, 2004). No caso do suplente, uma vez privado da prática, esta situação confere-lhe a noção de falta de competência na execução da sua tarefa bem como a percepção de irrelevância do seu contributo para o grupo. A este propósito, Deci e Vansteenkiste (2004) referem que, para que a necessidade de competência seja satisfeita, é necessário que se sinta a sensação de que se é eficaz na execução de uma tarefa e que, aquando dessa execução, o indivíduo espere ser bem sucedido. Neste sentido, entende-se o facto de os titulares apresentarem valores mais elevados nos níveis de regulação mais auto-determinada – motivação intrínseca e motivação extrínseca por regulação identificada. Em contrapartida, os suplentes apresentam valores mais elevados nos níveis mais baixos de regulação – motivação extrínseca por regulação externa e desmotivação, excepto na motivação extrínseca por regulação introjectada a qual apresenta valores mais elevados no estatuto Titular que no estatuto Suplente. Tal compreende-se, pelo facto de este tipo de regulação representar a consciência do público e é regulado pelo sentido de ameaça, culpa ou vergonha quando os resultados não são alcançados. Segundo Partridge e Stevens (2002) o ser titular tem implicações definitivas para a equipa como um todo, sendo que o seu contributo é considerado o mais importante para garantir a eficácia do grupo. Chantal, et al., (1996) acrescentam que os títulos e as medalhas são mais sentidos como obrigações pelos atletas com mais sucesso do que os que se consideram com menos sucesso. Segundo diversos autores (Gillison, Osborn, Standage, & Skevington, 2009; Pelletier, Fortier, Vallerand, & Brière, 2001) a motivação extrínseca por regulação introjectada pode coexistir com níveis mais auto-determinados de motivação no desporto (motivação extrínseca por regulação identificada e motivação intrínseca) sem existirem aparentemente efeitos negativos. Estes resultados podem ser justificados pelo facto de a motivação extrínseca por regulação introjectada poder ser uma forma adaptativa de motivação necessária a curto prazo para o desenvolvimento da internalização do comportamento motivado.

Em relação aos resultados obtidos na variável percepção de sucesso, não foram verificados valores significativos quer na orientação para o ego quer na orientação para a tarefa, contudo, os resultados dão-nos alguns indícios de que a interacção desenvolvida entre escalão e estatuto influencia a percepção de sucesso dos

jogadores. Outros estudos (Etnier, et al., 2004; Sarmiento, et al., 2008) também não encontraram diferenças significativas nas orientações motivacionais quando comparados futebolistas de diferentes níveis competitivos.

Neste estudo, os resultados indicaram que os jogadores do escalão mais competitivo apresentaram níveis mais elevados de percepção de sucesso orientado para a tarefa e para o ego quando comparados os valores do escalão de formação. Ao contrário dos resultados obtidos por White e Duda (1994) em que os jogadores de futebol que competiam em níveis mais altos eram mais orientados para o ego do que aqueles que competem em níveis inferiores. Embora não tenham sido verificadas diferenças significativas, os resultados sugerem que o contexto social em que os jogadores se integram poderá influenciar as suas percepções, pois, no escalão rendimento, os titulares apresentaram níveis de percepção de sucesso mais baixos que os suplentes. Estes resultados podem também ser justificados pelo facto de o contexto de rendimento ser focado constantemente na obtenção de resultados competitivos, no caso do futebol, exigem-se resultados todas as semanas (jornada após jornada) e, conseqüentemente, é conferido ao jogador com estatuto titular, a responsabilidade da eficácia da equipa, isto é, os jogadores titulares estão constantemente em situação de avaliação e de comparação social relativamente ao seu desempenho, o que faz com que a sua percepção de sucesso seja mais reduzida que a dos suplentes. Por outro lado, Roberts (2001) refere a este propósito que um atleta experiente pode alternar entre a orientação para o ego e a orientação para a tarefa em função do contexto, isto é, um atleta pode estar orientado para a tarefa enquanto treina ao passo que durante a competição poderá estar mais orientado para o ego. Este facto pode ser importante na medida em que a aplicação dos questionários foi realizada, em dia de treino.

Ao contrário dos titulares, os jogadores que se consideram suplentes apresentam um valor acima da média na percepção de sucesso orientado para a tarefa, o que significa que a sua percepção é mais orientada para a realização de esforço nas tarefas a desempenhar, resultando numa avaliação que assenta na competência percebida (Maehr & Nicholls, 1980; Roberts, 2001). Este resultado justifica-se pelo facto de os suplentes desejarem integrar o grupo dos titulares orientando-se mais para as tarefas procurando melhorar a sua performance nas tarefas e funções a desempenhar.

No que concerne ao escalão formação, a percepção de sucesso orientada para a tarefa apresenta também valores mais elevados que a orientação para o ego. No escalão formação, o estatuto titular obteve valores mais elevados em ambas as orientações quando comparado com o estatuto suplente. Estes resultados poderão

relacionar-se com o facto de os titulares percepcionarem níveis de esforço mais elevado e de feedback positivo conferido pela titularidade, tendo assim maiores percepções de habilidade e de competência percebidas.

Relativamente à integração no grupo, os resultados obtidos demonstraram que a integração no grupo para os aspectos sociais é significativamente diferente, entre os suplentes e os titulares. Os resultados obtidos demonstraram que os suplentes apresentam valores significativamente mais reduzidos de percepção de integração no grupo para aspectos sociais. Estes resultados poderão ser explicados tendo em conta o facto de o estatuto descrever o lugar que o membro do grupo ocupa na equipa. Enquanto o estatuto de titular refere-se a elevado contributo que o indivíduo dá para o sucesso e prestígio do grupo, o estatuto de suplente é considerado menos importante, e com menor impacto sobre as decisões do grupo e sobre os seus padrões de relacionamento em relação aos colegas de alto estatuto (titulares). Sabendo que a percepção de integração no grupo para o social reflecte as percepções individuais sobre a proximidade, semelhança e agregação como um todo dentro do grupo no intuito de desenvolver e manter relações sociais e actividade em grupo, os Suplentes surgem neste contexto com percepções individuais de distanciamento do grupo uma vez que o seu contributo é percepcionado como sendo pouco relevante

3.5. Conclusão

Os resultados obtidos levam-nos a concluir que os jogadores de futebol de escalões de rendimento apresentam níveis de motivação que reflectem as exigências do contexto de competição. Tal como era esperado, indivíduos que se integram em contextos de rendimento apresentam comportamentos regulados por contingências externas. Em relação à percepção de sucesso, o escalão por si só, parece não exercer influência significativa sobre a percepção dos jogadores de futebol. Relativamente à integração no grupo, os jogadores do escalão da formação percepcionam maiores níveis de integração dos membros que o escalão de rendimento.

Quando considerado o estatuto dos jogadores de futebol, concluímos que os suplentes, independentemente de serem do escalão de rendimento ou do escalão de formação, tendem a apresentar níveis de desmotivação mais elevados quando comparados com os titulares. Contudo, este dado não foi conclusivo.

Relativamente à percepção de sucesso, o estatuto dos jogadores, Independentemente do facto de os jogadores se considerarem titulares ou suplentes, este não influencia a percepção de sucesso quer na tarefa quer no ego. Contudo,

quando temos em consideração a interacção que se estabelece entre o escalão e o estatuto esta pode influenciar as percepções dos jogadores.

Neste estudo, em escalões de rendimento, os titulares percebem níveis mais baixos de sucesso e os suplentes níveis mais elevados de sucesso. Em contrapartida, nos escalões de formação/especialização, os titulares apresentam valores mais elevados de percepção de sucesso quer para o ego quer para a tarefa.

Relativamente à integração no grupo, os suplentes do escalão rendimento percebem níveis mais elevados de integração no grupo relativo à tarefa que os titulares, ou seja, sentem o grupo mais integrado e atribuem significado de sucesso ao esforço que aplicam nas tarefas que lhes são propostas.

Assim tendo em conta a hipótese 1 do estudo foram verificadas diferenças significativas na variável motivação, em função do escalão; não foram verificadas diferenças significativas na variável percepção de sucesso em função do escalão nem do estatuto; foram verificadas diferenças significativas na integração de grupo em função do estatuto. A variável anos de prática não revelou ser uma variável interferente.

Relativamente à hipótese 2, não se verificaram valores significativos na análise da interacção entre escalão e estatuto em nenhuma das variáveis consideradas no estudo.

4. ESTUDO 2

Estudo da relação entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.

4.1. Introdução

No âmbito do desporto, a teoria dos objectivos de realização e a teoria da auto-determinação têm dado um grande contributo para a compreensão dos padrões cognitivos dos participantes. Segundo Sarmiento (2007) estas teorias assumem que os construtos motivacionais encontram-se relacionados, e que, indivíduos orientados para a Tarefa são mais autónomos e, conseqüentemente, mais motivados intrinsecamente; por sua vez, os indivíduos que se caracterizam por uma orientação para o Ego são menos autónomos e como tal mais susceptíveis à motivação extrínseca. Apoiados nestas perspectivas, alguns dos estudos realizados indicaram que existe uma relação entre a auto-determinação e as orientações motivacionais (Ferrer-Caja & Weiss, 2000; Murcia, et al., 2007; Spray, Wang, Biddle, & Chatzisarantis, 2006; Standage, Duda, & Ntoumanis, 2003; Vansteenkiste, et al., 2007).

De acordo com a teoria da avaliação cognitiva, o contexto interpessoal pode ter um impacto substancial no modo como o evento é experienciado e no modo como afecta a motivação intrínseca (Fortier, et al., 1995; Reeve & Deci, 1996). Esta teoria enfatiza a percepção individual do contexto e por essa razão torna-se tão importante examinar de que forma as diferenças individuais relativas à motivação e à percepção de sucesso avaliam a integração dos elementos de um grupo.

Segundo a teoria da auto-determinação, a satisfação com a habilidade, as relações sociais e a autonomia que, num determinado contexto, ajudam a melhorar o nível de auto-determinação, são necessidades psicológicas básicas fundamentais para o bem-estar do indivíduo (Deci & Ryan, 2007). Neste sentido consideramos que a avaliação realizada pelos indivíduos acerca da integração no grupo seja uma variável muito importante para a satisfação e rendimento de equipas desportivas, pois segundo Sarrazin, Vallerand, Guillet, Pelletier e Cury (2002) a necessidade de sentir-se integrado em grupos faz parte de uma das necessidades básicas para o desenvolvimento da motivação auto-determinada.

Estudos desenvolvidos no âmbito da orientação motivacional e dos aspectos relacionados com a coesão têm indicado que existe uma relação positiva entre as dimensões orientadas para a tarefa e o ambiente do grupo (Balaguer, et al., 2003;

Duda, 2001; Mallet, 2005). Além disso, têm sido verificadas fortes relações entre a orientação de um clima para a Tarefa e diferentes construtos associados à coesão desportiva tais como a cooperação entre os membros de uma equipa (Duda & White, 1992), busca de relações sociais dentro de um grupo desportivo (Kavussanu & Roberts, 1996) e a crença de que os esforços realizados em colaboração com todos os membros da equipa levam à obtenção do êxito (Standage, Duda, & Pensgaard, 2005). Segundo Carron, Bray e Eys (2002), a relação entre a AIG-T e o sucesso da equipa é um pouco mais evidente do que entre a IG-T e o sucesso da equipa. Os autores referem que a IG-T e a AIG-T são as dimensões que mais contribuem para o sucesso desportivo.

Um outro estudo realizado por Calvo, et al., (2008), cujo objectivo foi analisar a relação entre os aspectos motivacionais (auto-determinação e orientações motivacionais) e a coesão de grupo, demonstrou que a orientação para a tarefa estava relacionada com a integração no grupo quer para a tarefa quer para as relações sociais, e que a orientação para o ego relacionava-se de forma negativa com a integração no grupo quer para a tarefa quer para o relacionamento social. O mesmo estudo demonstrou que níveis de motivação mais auto-determinada relacionam-se positivamente com a integração no grupo e que níveis mais baixos de auto-determinação relacionam-se negativamente com a integração no grupo. Foi possível verificar que o clima motivacional e a orientação motivacional de jogadores de futebol predizem a auto-determinação que por sua vez, prediz a o nível de coesão do grupo.

Com o intuito de aprofundar mais as questões acerca da relação existente entre a auto-determinação, as orientações motivacionais e os aspectos sociais, em contexto de equipas de futebol, o presente estudo tem como objectivo verificar de que forma se estabelecem essas relações considerando as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo. O estudo tem também como objectivo analisar os efeitos que a auto-determinação e as orientações motivacionais exercem sobre a integração no grupo. Segundo a teoria da auto-determinação espera-se que exista uma relação positiva entre níveis elevados de auto-determinação, percepção de sucesso orientado para a tarefa e níveis elevados de integração no grupo. Em contrapartida, espera-se que níveis baixos de auto-determinação estejam relacionados com a percepção de sucesso orientado para o ego, estabelecendo uma relação negativa com a integração no grupo.

4.2. Metodologia

O presente estudo é do tipo descritivo-correlacional pois pretende verificar a força e o sentido das relações entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo. Pretende também verificar se os estilos de regulação da motivação e as orientações motivacionais da percepção de sucesso são variáveis explicativas da integração no grupo.

4.2.1. Participantes e procedimentos

Os atletas que participaram neste estudo e os procedimentos relativos à recolha dos dados foram referidos anteriormente (ver 3.2.1, 3.2.4).

4.2.2. Definição de variáveis

Motivação. Motivação Intrínseca (MI); Motivação Extrínseca por Regulação Identificada (MERID); Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada (MERIN); Motivação Extrínseca por Regulação Externa (MERE); Desmotivação (AMOT).

Percepção de sucesso. Percepção de sucesso com orientação para o Ego (Ego) e Percepção de sucesso com orientação para a Tarefa (Tarefa).

Integração no Grupo. Integração do Grupo em relação aos aspectos Sociais (IG-S) e Integração no Grupo para a Tarefa (IG-T).

4.2.3. Instrumentos e procedimentos estatísticos

Os instrumentos utilizados neste estudo foram semelhantes aos indicados no estudo 1 (ver ponto 3.2.3.).

A fim de analisarmos a relação existente entre a motivação, percepção de sucesso e integração no grupo, será aplicado o coeficiente de correlação ρ de Pearson visto que assumimos que a amostra cumpre o critério da normalidade.

Com o objectivo de verificar as relações que se estabelecem entre as dimensões da motivação auto-determinada e percepção de sucesso em relação à integração no grupo procederemos à aplicação do modelo de regressão linear múltipla (MRLM). Segundo o método de inclusão de variáveis – *Stepwise* – a fim de identificar as variáveis que apresentam um maior coeficiente de correlação, e que

consequentemente, explicam modificações nos coeficientes estimados da variável dependente.

4.2.4. Procedimentos éticos e de aplicação

Os procedimentos éticos e de aplicação utilizados neste estudo foram semelhantes aos indicados no estudo 1 (ver ponto 3.1.3).

4.3. Apresentação de resultados

Tal como se pode verificar na Tabela 8, as médias obtidas nas dimensões da motivação são mais elevadas nos níveis mais elevados de regulação: MI (5.43 ± 0.98) e MERID (5.34 ± 1.05). Estes valores indicam-nos que os jogadores apresentam valores médios mais elevados nos níveis de motivação mais auto-determinada, isto é, são regulados por comportamentos mais autónomos e portanto, mais auto-determinados.

Tabela 8. Estatística descritiva das variáveis motivação, percepção de sucesso, integração no grupo

		Min.	Máx.	<i>M</i>	<i>SD</i>
Motivação	MI	1.75	7.00	5.44	0.98
	MERID	1.00	7.00	5.33	1.05
	MERIN	1.00	7.00	4.10	1.19
	MERE	1.00	5.50	2.05	0.99
	AMOT	1.00	6.00	1.82	1.04
Percepção de sucesso	Ego	1.17	5.00	3.38	0.69
	Tarefa	2.17	5.00	4.25	0.51
Integração no Grupo	IG-S	2.25	9.00	5.94	1.38
	IG-T	1.80	9.00	5.84	1.37

Nota: Motivação Intrínseca; MERID = Motivação Extrínseca por Regulação Identificada; MERIN = Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada; MERE = Motivação Extrínseca por Regulação Externa; AMOT = Desmotivação; Ego = percepção de sucesso orientado para o Ego; Tarefa = percepção de sucesso orientado para a Tarefa; IG-S = Integração no grupo – Social; IG-T = Integração no Grupo – Tarefa.

Relativamente à percepção de sucesso, podemos verificar que os jogadores apresentam médias mais elevadas na orientação para a Tarefa (4.25 ± 0.55) que na dimensão da orientação para o Ego (3.38 ± 0.70) o que nos indica que os jogadores percebem mais sucesso na realização dos seus objectivos quando estes são orientados para a performance e não tanto para os resultados.

Através da Tabela 8 podemos ainda verificar que, relativamente à integração no grupo, os jogadores de futebol apresentam médias mais elevadas na IG-S (5.94 ± 1.38) que na IG-T (5.84 ± 1.37). Contudo, estes valores indicam-nos que, no geral, os futebolistas sentem-se integrados no grupo.

A tabela que se segue (Tabela 9) corresponde à matriz de correlações existentes entre as variáveis em estudo e, tal como podemos verificar, algumas dimensões das variáveis estão significativamente correlacionadas entre si com $p \leq .05$ e $p \leq .01$.

Tabela 9. Correlação entre motivação, percepção de sucesso e integração no grupo

	IG-S	IG-T	Ego	Tarefa	MI	MERID	MERIN	MERE	AMOT
IG-S	1								
IG-T	.46**	1							
Ego	.10	.11	1						
Tarefa	.02	.14*	.36**	1					
MI	.11	.07	.16*	.20**	1				
MERID	-.00	.05	.24**	.22**	.67**	1			
MERIN	-.14	.02	.33**	.18*	.29**	.43**	1		
MERE	-.20**	-.13	.15*	-.16*	-.03	.10	.44**	1	
AMOT	-.21**	-.18*	.04	-.27**	-.23**	-.14	.22**	.61**	1

Nota: IG-S = Integração no grupo – Social; IG-T = Integração no Grupo – Tarefa; Ego = percepção de sucesso orientado para o Ego; Tarefa = percepção de sucesso orientado para a Tarefa; Motivação Intrínseca; MERID = Motivação Extrínseca por Regulação Identificada; MERIN = Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada; MERE = Motivação Extrínseca por Regulação Externa; AMOT = Desmotivação.

* = significativo para $p \leq .05$. ** = significativo para $p \leq .01$

Relativamente à variável motivação podemos verificar que os níveis mais auto-determinados apresentam-se correlacionados positiva e significativamente, de forma moderada (MI e MERID, $r = .67$, $p \leq .01$). Estes resultados indicam que a MI e a MERID variam ambas no mesmo sentido, isto é, quando a motivação intrínseca aumenta/diminui, a motivação extrínseca regulada por identificação também aumenta/diminui na mesma proporção. Podemos também verificar que os níveis mais baixos de auto-determinação apresentam correlações moderadas positivas e significativas, (MERE e AMOT, $r = .61$, $p \leq .01$), o que nos indica que também os níveis mais baixos de auto-determinação variam no mesmo sentido. Podemos também verificar que o nível intermédio do *continuum* da auto-determinação, designado de MERIN apresenta correlações significativas, positivas, moderadas, com níveis de auto-determinação mais elevada e níveis de auto-determinação controlada e de baixa autonomia (MERID e MERIN, $r = .43$, $p \leq .01$; MERIN e MERE, $r = .44$, $p \leq .01$). Estes

resultados indicam-nos que a MERIN varia no mesmo sentido quer para níveis mais auto-determinados quer para os menos auto-determinados. Os resultados indicam ainda que a MI e a AMOT estão relacionadas negativamente (MI e AMOT, $r=-.23$, $p\leq.01$), ou seja, quanto mais os jogadores de futebol apresentarem valores num dos extremos do *continuum* menos apresentaram no extremo.

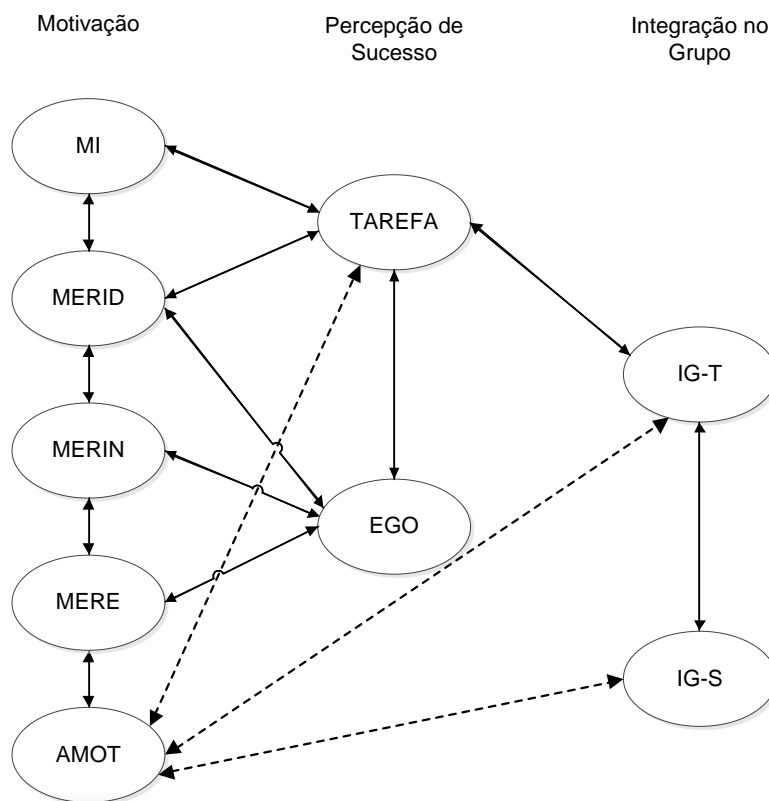
Relativamente à percepção de sucesso, podemos verificar que as orientações motivacionais correlacionam-se significativa e positivamente, de forma moderada, ou seja, a orientação para o Ego varia no mesmo sentido da orientação para a Tarefa ($r=.35$, $p\leq.01$). Relativamente à integração de grupo podemos verificar que a correlação é positiva e moderada entre a IG-T e IG-S ($r=.46$, $p\leq.01$), ou seja, a intensidade com que os jogadores de futebol se integram no grupo na realização de tarefas varia no mesmo sentido quando se integram no grupo para as relações sociais.

Através da análise da correlação entre as variáveis podemos verificar que os níveis mais elevados de auto-determinação correlacionam-se positivamente com as orientações motivacionais de sucesso (MI e Tarefa, $r=.20$, $p\leq.01$; MERID e Tarefa, $r=.22$, $p\leq.01$; MI e Ego, $r=.16$, $p\leq.05$; MERID e Ego, $r=.24$, $p\leq.01$). Estes resultados indicam que a variação da auto-determinação está positivamente relacionada com as orientações motivacionais, o que nos indica que os jogadores de futebol que apresentam elevados níveis de auto-determinação também elevados níveis de percepção de sucesso e vice-versa. Podemos também verificar que existe uma correlação significativa e negativa entre os níveis de regulação controlada e orientação para a Tarefa, isto é, quanto mais elevados forem os níveis de percepção de sucesso orientado para a Tarefa menores são os níveis de desmotivação e baixa autonomia. Contudo, relativamente à orientação motivacional para o Ego, podemos verificar que esta se correlaciona positivamente com diferentes níveis de auto-regulação da motivação extrínseca bem como com a motivação intrínseca.

Os resultados obtidos demonstram que existe uma correlação significativamente positiva entre a orientação para a Tarefa e a IG-T ($r=.14$, $p\leq.05$). Os dados demonstram que a integração no grupo apresenta uma correlação negativa com baixos níveis de auto-regulação (IG-S e MERE, $r=-.20$, $p\leq.01$; IG-S e AMOT, $r=-.21$, $p\leq.01$; IG-T e AMOT, $r=-.18$, $p\leq.05$), ou seja, quanto mais integrados os jogadores estão no grupo quer para a Tarefa quer para o social menos níveis de desmotivação se verificam.

As correlações anteriormente referidas podem ser exemplificadas através do esquema que se segue (Figura 7):

Figura 7. Representação esquemática das correlações significativas entre as variáveis motivação, percepção de sucesso e integração no grupo.



Nota: As setas a preto correspondem às correlações positivas e as setas a tracejado correspondem às correlações negativas. MI = Motivação Intrínseca; MERID = Motivação Extrínseca por Regulação Identificada; MERIN = Motivação Extrínseca por Regulação Introjectada; MERE = Motivação Extrínseca por Regulação Externa; AMOT = Desmotivação; Ego = percepção de sucesso orientado para o Ego; Tarefa = percepção de sucesso orientado para a Tarefa; IG-S = Integração no grupo – Social; IG-T = Integração no Grupo – Tarefa.

Após a verificação dos resultados da análise de correlação procedemos à análise da predição do comportamento das variáveis em estudo. Os resultados que se seguem referem-se à análise da regressão linear múltipla na qual procuramos demonstrar de que forma os factores individuais (motivação e as orientações motivacionais) explicam os factores sociais (IG-T e IG-S).

A primeira análise da regressão linear é referente à explicação da variância de IG-S através das dimensões da motivação e das orientações motivacionais. Através do método *stepwise*, podemos verificar na Tabela 10, que apenas a desmotivação foi incluída como variável explicativa da IG-S, tendo as restantes dimensões das variáveis em estudo, sido excluídas pelo modelo (Anexo IV).

Tabela 10. Modelo de regressão linear múltipla da integração no grupo para o social.

IG-S		R	R ²	R ² ajustado	Erro	F	Sig.
1	AMOT	.20 ^a	.04	.04	1.35	8.42	.00

Nota: a = Preditores: (Constante), AMOT; b. Variável Dependente: IG-S. p≤.05.

Através do valor de R podemos verificar que a correlação entre as variáveis é de 0.20 o que representa uma correlação baixa entre as variáveis. Através do valor de R² ajustado, podemos verificar que 4% da variância de IG-S pode ser explicada pela variância da desmotivação.

Tabela 11. Análise dos coeficientes de correlação para a variável Integração no Grupo para o Social

Modelo	Coeficientes não Standardizados		Coeficientes Standardizados			95% Intervalo de Confiança de B	
	B	Erro	Beta	t	Sig.	Min.	Máx.
(Constant)	6.47	0.19		32.75	.00	6.08	6.86
AMOT	-0.27	0.09	-.02	-2.90	.00	-0.46	-0.09

Nota: Variável dependente: IG-S. p≤.05.

Estes resultados indicam que para cada aumento de IG-S, a AMOT diminui 0.27 o que representa 0.20 de um desvio padrão. Os limites de confiança foram estreitos, o que demonstra que temos 95% de confiança de que os valores variam entre 6.08 e 6.86. $F(1,189)=8.42$ teve um nível de probabilidade associada de $p\leq 0.01$ demonstrando que é improvável que os resultados tenham sido obtidos por erro amostral. O valor da constante é de 6.47. Assim, podemos identificar a equação da regressão: $IG-S = 6.47 + AMOT \cdot -0.27$.

Relativamente à IG-T procedemos de forma semelhante em relação à análise da regressão linear múltipla. Através dos resultados obtidos (Tabela 12) podemos verificar que, tendo em conta o modelo proposto, apenas a variável desmotivação explica a variância de IG-T, tendo as restantes dimensões das variáveis em estudo, sido excluídas pelo modelo (Anexo V).

Tabela 12. Modelo de regressão linear para a variável Integração no Grupo para a Tarefa

IG-T		R	R ²	R ² ajustado	Erro	F	Sig.
1	AMOT	.20 ^a	.04	.03	1.36	7.53	.00

Nota: a = Preditores: (Constante), AMOT; b. Variável dependente: IG-T. p≤.05.

Com a aplicação do método de inclusão de variáveis, podemos verificar que o valor de R é de .20, o que representa uma correlação fraca entre as variáveis. Através do valor de R² ajustado podemos verificar que 4% da variância de IG-S pode ser explicada pela variância da desmotivação.

Tabela 13. Análise dos coeficientes de correlação para a variável integração no grupo para a Tarefa

Modelo	Coeficientes não Standardizados		Coeficientes Standardizados			95% Intervalo de Confiança de B	
	B	Erro	Beta	t	Sig.	Min.	Máx.
(Constant)	6.34	0.20		31.80	.00	5.95	6.74
AMOT	-0.26	0.10	-0.20	-2.74	.00	-0.45	-0.07

*p≤.05.

Estes resultados indicam que para cada aumento de IG-S, a AMOT diminui 0.26 o que representa 0.19 de um desvio padrão. Os limites de confiança foram estreitos, o que demonstra que temos 95% de confiança de que os valores variam entre 5.95 e 6.74. $F(1.189) = 7.53$ teve um nível de probabilidade associada de p≤.01 demonstrando que é improvável que os resultados tenham sido obtidos por erro amostral. Podemos verificar que o valor da constante é de 6.34. Assim, podemos identificar a equação da regressão: $IG-S = 6.34 + AMOT \cdot -0.26$.

4.4. Discussão de resultados

Os resultados obtidos no presente estudo demonstraram que existem relações significativas entre a motivação, percepção de sucesso e integração no grupo. Tal como verificámos, a motivação intrínseca apresenta-se correlacionada positivamente com ambas as orientações motivacionais, sendo que a relação entre a motivação intrínseca e a orientação motivacional para a tarefa é mais forte que a encontrada para

a orientação para o ego. Estes resultados estão de acordo com os obtidos no estudo de Múrcia, et al., (2007) no qual as orientações motivacionais estão correlacionadas significativamente e de forma positiva com os níveis elevados de auto-regulação. Também nesse estudo, a orientação para a tarefa apresentou correlações mais fortes com a motivação intrínseca e com a motivação extrínseca por regulação identificada comparativamente à correlação entre a orientação para o ego e a motivação extrínseca por regulação identificada. A orientação para o ego apresentou também uma relação positiva com a desmotivação.

Os nossos resultados também nos indicam que a orientação para o ego relaciona-se positivamente com a motivação intrínseca, tal como no estudo de Standage, et al. (2003), e com a motivação extrínseca por regulação identificada, motivação extrínseca por regulação introjectada e motivação extrínseca por regulação externa, tal como no estudo de Murcia, et al.,(2007). A orientação para a tarefa relaciona-se positivamente com níveis mais elevados de auto-regulação. Estes resultados são também verificados no estudo de Standage, et al.,(2005).

Estes resultados podem ser justificados pelo facto de os jogadores mais orientados para a tarefa valorizarem mais a sua aprendizagem e desenvolvimento pessoal, atribuindo a esses referenciais as suas experiências de sucesso e de satisfação pessoal e de competência. Em contrapartida, os jogadores que estão mais orientados para o ego, estão mais vulneráveis e susceptíveis à subordinação de critérios externos pois a demonstração da sua superioridade comparativamente aos outros torna-se o foco dominante para a sua definição de sucesso. Por esta razão, o julgamento que fazem da sua competência é baseado em função dos resultados obtidos e comparados com os resultados obtidos por outros (adversários, ou colegas de equipa) e não dos seus próprios referenciais. Por essas razões, os jogadores de futebol mais orientados para o ego tendem a apresentar menos auto-determinação e conseqüentemente menos percepção de integração no grupo pois focam-se mais em si e menos no grupo como uma unidade.

Ao contrário do que era esperado, também não foram verificadas relações positivas significativas entre a motivação intrínseca e a integração no grupo. Estes resultados também não estão de acordo com os estudos anteriores nos quais foram obtidas relações positivas e significativas entre elevados níveis de auto-regulação e as dimensões do questionário de ambiente de grupo (Calvo, et al., 2008).

Não foram verificadas relações significativas entre integração no grupo em relação aos aspectos social e a percepção de sucesso orientado para a tarefa. Estes resultados não corroboram com os resultados obtidos no estudo de Calvo, et. al.,

(2008) no qual foram verificadas relações positivas entre a orientação para a tarefa e a integração do grupo quer para o social quer para a tarefa.

De um modo geral, podemos verificar que neste estudo, os níveis elevados de regulação estão relacionados positivamente com a percepção de sucesso e que níveis baixos de auto-regulação relacionam-se negativamente com o ambiente de grupo e com a percepção de sucesso orientada para a tarefa. Vallerand (2007) refere que diferentes tipos de motivação propõem um maior ou menor nível de auto-determinação dos desportistas. Os motivos mais intrínsecos associam-se a maiores níveis de auto-determinação e consequências comportamentais, cognitivas e afectivas mais adaptativas, e motivos mais extrínsecos relaciona-se com menores níveis de auto-determinação e com consequências menos adaptativas. Contudo podemos também verificar que baixos níveis de regulação relacionam-se positivamente com a orientação para o ego. Neste sentido, salienta-se o facto de a dimensão da motivação extrínseca por regulação introjectada estabelecer relações positivas e significativas com todas as dimensões da auto-regulação, podendo ser um aspecto a ter em consideração, uma vez que este tipo de regulação é orientado por contingências externas, e consequentemente associado a orientações motivacionais para o ego. Este resultado evidencia que este tipo de regulação coexiste em todos os tipos de regulação interna tal como foi anteriormente apontado num estudo realizado por Gillison, et al., (2009) .

Com estes resultados, podemos depreender que os jogadores de Futebol que apresentam níveis de auto-determinação mais elevados, isto é, os jogadores que praticam futebol pelo gosto e prazer da própria prática, bem como pela sensação de novas aprendizagens, assumem a prática da modalidade como útil para o seu funcionamento no mundo social. A orientação para a tarefa tal como Nicholls (1989) e Duda (2005) afirmaram, está relacionada com a percepção de competência na habilidade e que segundo Deci e Ryan (2008) é uma das necessidades básicas para a obtenção do bem-estar pessoal. Em contrapartida, jogadores de futebol que apresentam níveis mais baixos de auto-determinação, ou seja, praticam futebol devido a causas e regulações extrínsecas, percebem o sucesso orientado principalmente para o ego, bem como apresentam menores níveis de integração no grupo, isto é, percebem um menor grau de união do grupo assim como percebem menos proximidade e semelhanças com os colegas da equipa. Tendo em conta os conceitos do modelo conceptual da coesão, relativos à integração no grupo, este estudo sugere-nos que indivíduos com baixos níveis de auto-determinação sentem-se mais distantes da sua equipa pois o indivíduo não internaliza no seu *self*, que a integração no grupo é útil para o seu funcionamento eficaz no mundo social. Em consequência disso, nestes indivíduos a integração no grupo não satisfaz a necessidade básica de

relacionamento, o que não é suportado pelo pressuposto de Carron e Hausenblas (1998b) de que os grupos pretendem satisfazer as necessidades dos indivíduos. Em contrapartida, jogadores que apresentam elevados níveis de auto-determinação, têm mais percepção de proximidade e de semelhança com os restantes jogadores da equipa, bem como têm também mais percepção do grupo como um todo que se une em busca do objectivo.

Os resultados obtidos indicam que a percepção de sucesso não prediz os níveis de integração no grupo, por sua vez, baixos níveis de desmotivação explicam apenas 3% da integração no grupo para a tarefa e 4% da integração no grupo para os aspectos sociais. Este resultado contraria os trabalhos desenvolvidos por Sarrazin, et al., (2002) e os de Standage, et al., (2003) nos quais foi comprovado que a importância da afiliação e união entre companheiros de equipa são determinantes para a integração de motivos mais intrínsecos e portanto mais auto-determinados. Também no âmbito da teoria da auto-determinação, Hollembeak e Amorose (2005) demonstraram que o clima motivacional é um aspecto relevante a ter em conta para a obtenção da satisfação da necessidade de relacionamento. Calvo, et al., (2008) evidenciaram que o clima orientado para o ego e para a tarefa relacionam-se com objectivos de realização que por sua vez estão directamente relacionados com a auto-determinação e consequentemente com a coesão do grupo. Por outro lado, no nosso estudo verificou-se que a desmotivação prediz redução de integração no grupo, ou seja, quanto mais integrados os elementos estão no grupo menor é a desmotivação.

Neste sentido emerge uma necessidade de entender de que forma a coesão de grupo influencia o rendimento e a satisfação dos jogadores, pois segundo Ryan e Deci (2007) para que os jogadores atinjam níveis elevados de auto-determinação deverão alcançar a satisfação nas três necessidades básicas entre as quais o relacionamento. No presente estudo verificou-se que as médias obtidas na motivação intrínseca aproximam-se muito das médias obtidas na motivação extrínseca regulada por identificação, o que nos indica que existe uma aproximação dos motivos mais internos que levam os jogadores jogar futebol pelos simples gosto pela prática, e possibilidade de procurar novos desafios, obtendo novas aprendizagens sem que existam recompensas externas (Edmunds, et al., 2006), aos motivos relacionados com o reconhecimento e aceitação do valor que existe em jogar futebol. Este tipo de comportamento é motivado pela apreciação dos resultados e benefícios que poderão advir da participação no futebol. Assim, estes resultados indicam que os jogadores de futebol que se encontram mais desmotivados apresentam avaliam o grupo como uma unidade com um nível de agregação mais baixo, Tendo em conta que quando as necessidades não são satisfeitas ou criam o sujeito uma sensação de frustração este

procura afastar-se dessas situações, compreende-se o facto de que futebolistas que apresentam desmotivação se sintam menos atraídos individualmente para o grupo e menos integrados no grupo.

4.5. Conclusão

Através dos resultados obtidos podemos concluir que, os jogadores que praticam futebol pelo simples prazer que obtêm da prática da modalidade, considerando-a sobretudo como uma experiência continuamente desafiante e na qual podem exercitar as suas capacidades de exploração e aprendizagem, e não pela razão de alcançar recompensas externas, percebem o sucesso orientado para o desempenho das tarefas propostas pela modalidade.

Em contrapartida, os jogadores de futebol que estão na modalidade por se sentirem obrigados (pressões sociais), ou por procurarem alcançar recompensas (treinar para serem convocados; recompensas monetárias, etc.), percebem o sucesso orientado para o ego e, conseqüentemente, apresentam níveis mais baixos de percepção de integração no grupo.

Assim, e tendo em conta os objectivos deste estudo, podemos concluir que existe relação positiva entre a auto-determinação (nos níveis mais elevados de regulação) e a percepção de sucesso (orientada para a tarefa). Verifica-se também uma relação positiva entre baixos níveis de auto-determinação e orientação para o ego, que, conseqüentemente, se relaciona de forma negativa com a integração no grupo, indicando que baixos níveis de auto-determinação relacionam-se com baixos níveis de integração no grupo.

Embora as percentagens de explicação obtidas neste estudo sejam reduzidas podemos concluir que jogadores desmotivados percebem menores níveis de integração no grupo quer para o desempenho de tarefas quer para os aspectos sociais.

Considerando as hipóteses definidas, aceitamos a hipótese 3 na qual se assume a existência de uma relação positiva entre a auto-determinação, a percepção de sucesso e integração no grupo e rejeitamos a hipótese 4, pois através da análise preditiva concluímos que apenas a auto-determinação é considerada uma variável preditora da integração no grupo, não tendo sido provado que a percepção de sucesso é uma variável preditora da integração no grupo.

5. CONCLUSÕES GERAIS E RECOMENDAÇÕES

Após a realização do nosso trabalho cujos objectivos foram indicados anteriormente, podemos concluir que os jogadores de futebol no geral apresentam elevados níveis de auto-determinação, o que demonstra que os jogadores gostam efectivamente da modalidade e sentem prazer ao praticá-la pois consideram que a sua prática lhes proporciona a aprendizagem de novas habilidades e a aquisição de novas competências e continuamente apresenta-lhes novos desafios. Por outro lado, o estudo também demonstrou que equipas de rendimento apresentam níveis mais baixos de motivação intrínseca. Estes resultados levam-nos a concluir que a competição pode afectar negativamente a motivação dos jogadores devido as suas características tais como a exigência de resultados, a obtenção de recompensas monetárias, pressão social por parte do público, reconhecimento social e até a comparação constante quer com os adversários quer com os próprios elementos da sua equipa, ao contrário do contexto que fomenta a formação e aprendizagem.

Relativamente à percepção de sucesso podemos concluir que os jogadores podem apresentar-se motivados para o ego e ou para a tarefa independentemente do escalão em que se encontram e do estatuto que têm na equipa pois não foram encontradas diferenças significativas quando comparados em função do escalão e do estatuto. No entanto, verificou-se que existe interacção entre os construtos motivacionais entre escalão e estatuto, o que significa que a orientação motivacional dos jogadores para a percepção de sucesso pode ser condicionada pelas inter-relações que estabelecem no seio da equipa, isto é, as suas orientações resultam de características individuais dos colegas que se encontram no seu escalão, bem como no modo como dentro do seio do grupo se constroem interpretações acerca do estatuto que representam. Estas crenças poderão ditar as percepções de sucesso dos elementos da equipa.

Relativamente à integração de grupo, podemos concluir que independentemente do facto de os jogadores serem do escalão de rendimento ou do escalão de formação este dado não difere no que concerne à percepção dos membros sobre a união do grupo. Em contrapartida, quando consideramos o estatuto dos jogadores podemos concluir que, os suplentes percebem menores níveis de integração no grupo que os jogadores com estatuto de titulares. Estes resultados poderão demonstrar que os titulares sentem maior proximidade dos membros do grupo pois o estatuto de titular confere-lhe o reconhecimento por parte da equipa, o que não acontece nos jogadores com estatuto de suplente.

Ao contrário do esperado, o estudo demonstrou que a variável anos de prática não interfere na motivação, percepção de sucesso nem na integração no grupo. O facto de os jogadores terem muitos anos de prática da modalidade, não significa que esta interfira na motivação dos indivíduos nem na orientação individual de sucesso. Os resultados também demonstraram que os anos de prática na interferem no modo como os jogadores avaliam a integração do grupo como um todo. Este facto leva-nos a concluir que a integração do grupo quer para os aspectos sociais quer para a realização de tarefas é resultante das características do próprio grupo que trabalha na época corrente. Ou seja, os anos de prática dos jogadores de futebol não ditam o nível de integração dos elementos na equipa como símbolo de união do grupo.

O estudo correlacional leva-nos a concluir que quanto mais auto-determinação for verificada nos jogadores de futebol mais estes percebem o seu sucesso orientado para a tarefa e consecutivamente apresentam níveis mais elevados de percepção de integração do grupo. Em contrapartida, quanto mais forças de controlo externo incidirem sobre a motivação dos jogadores de futebol mais a sua percepção de sucesso se orienta para o ego e consecutivamente, apresentam menor percepção de integração no grupo como um todo, pois a sua prática é orientada e regulada por forças externas. Desta forma, o indivíduo procura satisfazer o seu eu através da comparação social permanente e da obtenção de resultados alcançados e tem mais dificuldade em identificar o grupo como uma unidade, com identidade bem definida, da qual ele faz parte. Por essa razão apresenta valores mais baixos relativos à integração no grupo.

Também através do estudo correlacional não foram verificadas correlações fortes entre a motivação e a percepção de integração no grupo, nem entre a percepção de sucesso e a integração no grupo, o que nos leva a concluir que os jogadores diferenciam os aspectos relacionados com o grupo com os aspectos individuais isto é, relacionados consigo próprios.

De um modo geral podemos concluir que jogadores que apresentam níveis mais elevados de autonomia, e conseqüentemente, mais autodeterminação, apresentam níveis de percepção de sucesso mais orientados para a tarefa e avaliam o grupo como uma unidade mais coesa, pois o sucesso é avaliado segundo a orientação para a aprendizagem e novos desafios, no seio do grupo. Esta possibilidade de aprendizagem no seio do grupo, permite ao indivíduo satisfazer as suas necessidades, dando-lhe a indicação de que o grupo dá-lhe a oportunidade de se desenvolver e tornar-se cada vez mais autónomo e mais competente.

Estes resultados poderão ajudar os treinadores na orientação e definição de prioridades para a orientação da sua equipa aquando da definição de metas e de

orientação em treino, pois tal como verificamos, a orientação para a tarefa relaciona-se de forma positiva com altos níveis de auto-determinação e de integração no grupo. Em contrapartida, os jogadores que se orientam para o ego apresentam níveis mais baixos de auto-determinação e conseqüentemente percebem menos integração de grupo.

Em estudos futuros propomos que seja considerado o nível competitivo das equipas a fim de se verificar de que forma é que essa variável influencia as relações sociais que se desenvolvem entre os elementos do grupo e de que forma o grupo define a identidade da sua equipa. Propomos a análise da satisfação das necessidades básicas obtida no seio das equipas, através de um estudo longitudinal, a fim de estudar a qualidade das relações sociais e identificar outros possíveis factores que possam prever o comportamento dos grupos, tais como a liderança, o feedback, crenças. O objectivo será compreender que variáveis podem ser preditoras do sucesso da equipa promovendo o bem-estar dos jogadores e fomentando a satisfação pela prática e conseqüentemente a sua permanência quer em contextos de formação quer de rendimento.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AFLeiria. (2009). Dados e Evolução. *Portal do Futebol: Leiria Associação*
- Ames, C. (1992). Achievement goals, motivational climate, and motivational processes. In G. C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and Exercise* (pp. 161-176). Champaign: Human Kinetics.
- Argyle, M. (1991). *Cooperation, the basis of sociability*. London: Routledge.
- Baard, P. P., Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2004). Intrinsic need satisfaction: a motivational basis of performance and well-being in two work settings. *Journal of Applied Social Psychology* 34(10), 2045-2068.
- Balaguer, I., Castillo, I., & Duda, J. L. (2003). Interrelaciones entre el clima motivacional y cohesión en futbolistas cadetes. *eduPsykhé*, 2(2), 243-258.
- Barkoukis, V., Ntoumanis, N., & Thorgersen-Ntoumani, C. (2010). Developmental changes in achievement motivation and affect in physical education: Growth trajectories and demographic *Psychology of Sport and Exercise*, 11, 83-90.
- Biddle, S. (1999). Targeting goal: but which goal? Motivating the child in football. *Insight - The F.A. Coaches Association Journal*, 4(2), 40.
- Borrego, C. C., Leitão, J. C., Silva, C., Alves, J., & Palmi, J. (2010). Análise factorial confirmatoria do Group Environment Questionnaire com atletas portugueses. *Avaliação Psicológica*, 9(3), 359-369.
- Burton, D., Naylor, S., & Holliday, B. (2001). Goal Setting in Sport: investigating the goal effectiveness paradox. In R. N. Singer, H. A. Hausenblas & C. M. Janelle (Eds.), *Handbook of Sport Psychology* (2 ed., pp. 497-528). New York: John Wiley & Sons.
- Butler-Bowdon, T. (2007). *50 Psychology Classics*. London: Nicholas Brealey Publishing.
- Calvo, T. G., Marcos, F. M. L., Miguel, P. A. S., Castuera, R. J., & Gimeno, E. C. (2008). Importancia de los aspectos motivacionales sobre el grado de cohesión en equipos de fútbol. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el deporte*, 3(1), 61-74.
- Caparros, A. (1999). O behaviorismo americano. In Caparros (Ed.), *História da psicologia*. Lisboa: Plátano Editora.
- Carron, A. V. (1994). Group Dynamics in Sport. In S. Serpa, J. Alves & V. Pataco (Eds.), *International Perspectives on Sport and Exercise Psychology* (pp. 79-102). Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Carron, A. V., Brawley, L. R., & Widmeyer, W. N. (1998). The measurement of cohesiveness in sport groups. In J. L. Duda (Ed.), *Advances in Sport and*

- Exercise Psychology Measurement* (pp. 213-226). Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Carron, A. V., Bray, S. R., & Eys, M. A. (2002). Team cohesion and team success in sport. *Journal of Sports Sciences*, 20(2), 119-126.
- Carron, A. V., & Hausenblas, H. A. (1998a). Cohesion in sport and exercise groups. In A. V. Carron & H. A. Hausenblas (Eds.), *Group Dynamics in Sport* (2 ed., pp. 243-266). Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Carron, A. V., & Hausenblas, H. A. (1998b). The nature of groups. In A. V. Carron & H. A. Hausenblas (Eds.), *Group Dynamics in Sport* (2 ed., pp. 3-24). Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Carron, A. V., Widmeyer, W. N., & Brawley, L. R. (1985). The development of an instrument to assess cohesion in sport teams: The Group Environment Questionnaire. *Journal of Sport Psychology*, 7, 244-266.
- Chantal, Y., Guay, F., Dobрева-Martinova, T., & Vallerand, R. J. (1996). Motivation and elite performance: an exploratory investigation with bulgarian athletes. *International Journal of Sport Psychology*, 27, 173-182.
- Chi, L., & Duda, J. L. (1995). Multi-sample confirmatory factor analysis of the task and ego orientation in Sport Questionnaire. *Research Quarterly of Exercise & Sport*, 66, 91-98.
- Cook, M. (2001). *Dirección y entrenamiento de equipas de fútbol*. Barcelona: Editorial Paidotribo.
- Copetti, F., Fonseca, P. H. S., Souza, M. A., & Souza, A. M. (2005). Identificação às metas de orientação no questionário sobre percepção de sucesso no esporte. *Revista da Educação Física/UEM*, 16(2), 139-144.
- Costa, J. A., & Melo, A. S. (1999). In D. Editora (Ed.), *Dicionário da Língua Portuguesa* (8 ed.). Porto: Porto Editora.
- Cox, R. H. (2006). *Sport Psychology: Concepts and Applications* (6 ed.). New York: McGraw-Hill.
- Cruz, J. F. (1996). Motivação para a competição e prática desportiva In J. F. Cruz (Ed.), *Manual de Psicologia do Desporto* (pp. 305-331). Braga: Sistemas Humanos e Organizacionais.
- Cruz, J. F., & Antunes, J. (1996). Dinâmicas de grupo e coesão nas equipas desportivas. In J. F. Cruz (Ed.), *Manual de Psicologia do Desporto* (pp. 425-446). Braga: Sistemas Humanos e Organizacionais.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.

- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Facilitating optimal motivation and psychological well-being across life's domains. *Canadian Psychology*, 49(1), 14-23.
- Deci, E. L., Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., & Ryan, R. M. (1991). Motivation and education: the self-determination perspective. *Educational Psychologist*, 26(3,4), 325-346.
- Deci, E. L., & Vansteenkiste, M. (2004). Self-determination theory and basic need satisfaction: understanding human development in positive psychology. *Ricerche di Psicologia*, 27(1), 23-40.
- Dosil, J. (2004). Motivacion "motor" del deporte. In J. Dosil (Ed.), *Psicologia de la actividad fisica y del deporte* (pp. 127-153). Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de Espana, S. A. U.
- Duda, J. L. (1992). Motivation in sport settings: a goal perspective approach. In G. C. Roberts (Ed.), *Motivation in Sport and Exercise* (pp. 57-91). Champaign: Human Kinetics.
- Duda, J. L. (2001). Achievement goal research in sport: Pushing the boundaries and clarifying some misunderstandings. In G. C. Roberts (Ed.), *Advances in motivation in sport and exercise* (pp. 129-182). Leeds: Human Kinetics.
- Duda, J. L. (2005). Motivation in Sport: The relevance of competence and achievement goals. In A. J. Elliot & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of Competence and Motivation* (pp. 318-335). New York London: The Guilford Press.
- Duda, J. L., & White, S. A. (1992). Goal orientations and beliefs about the causes of sport success among elite skiers. *The Sport Psychologist*, 6(4), 334-343.
- Duda, J. L., & Whitehead, J. (1998). Measurement of goal perspectives in the physical domain. In J. L. Duda (Ed.), *Advances in Sport and Exercise Psychology Measurement* (pp. 21-48). Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Durand, M. (1988). *El nino y el deporte*. Madrid: MEC.
- Dweck, C. S., & Elliot, E. (1993). Achievement motivation. In M. Hetherington (Ed.), *Handbook of child psychology* (Vol. 4: Socialization, personality and social development, pp. 643-691). New York: Wiley.
- Edmunds, J., Ntoumanis, N., & Duda, J. (2006). A test of self-determination theory in the exercise domain. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(9), 2240-2265.
- Eliot, J. (2005). Motivation: the need to Achieve. In S. Murphy (Ed.), *The Sport Psych Handbook* (pp. 3-19). Champaign: Human Kinetics.

- Etnier, J. L., Sidman, C. L., & Hancock, L. C. (2004). An examination of goal motivation profiles and motivation in adult team sport. *International Journal of Sport Psychology*, 35, 173-188.
- Eubank, M., & Gilbourne, D. (2005). Stress, performance and motivation theory. In T. Reilly & A. M. Williams (Eds.), *Science and Soccer* (pp. 214-229). London: Routledge.
- Eys, M. A., Burke, S. M., Carron, A. V., & Dennis, P. W. (2006). The sport team as an effective group. In J. M. Williams (Ed.), *Applied Sport Psychology: Personal Growth to Peak Performance* (5 ed., pp. 157-173). New York: McGraw-Hill.
- Faria, G. (2003). *Determinantes Motivacionais e Intenção de Praticar Natação Competitiva na Região Autónoma da Madeira*. Universidade do Porto: FCDEF, Porto.
- Fernandes, H. M., & Raposo, J. V. (2005). *Continuum de auto-determinação: validade para a sua aplicação no contexto desportivo*. *Estudos de Psicologia*, 10(3), 385-395.
- Ferrer-Caja, E., & Weiss, M. R. (2000). Predictors of intrinsic motivation among adolescent students in physical education. *Research Quarterly of Exercise & Sport*, 71(3), 267-279.
- Festinger, L., Schacter, S., & Back, K. (1950). *Study of Human Factors in Housing: Social Pressures in Informational Groups*. New York: Harper Brothers.
- Fonseca, A. (1999). *Atribuições em contextos de actividades físicas e desportivas: perspectivas, relações e implicações*. FCDEF, Porto.
- Fonseca, A., & Balagué, G. (1995). *Versão portuguesa do Perception of Success Questionnaire (POSQ): Questionário sobre a Percepção de Sucesso no Desporto (POSQp)*. Trabalho não publicado. FCDEF, Universidade do POрто.
- Fonseca, A., & Brito, A. P. (2001). Estudo exploratório e confirmatório à estrutura factorial da versão portuguesa do Perception of Success Questionnaire (POSQ). *Revista Portuguesa de Ciências do Desporto*, 1(3), 61-69.
- Fonseca, A., & Maia, J. A. (2000). *A motivação dos jovens para a prática desportiva: um estudo com atletas das regiões do centro e norte de Portugal com idades compreendidas entre os 10 e os 18 anos*. Lisboa: Centro de Estudos e Formação Desportiva.
- Fortier, M. S., Vallerand, R. J., Brière, N. M., & Provencher, P. J. (1995). Competitive and recreational sport structures and gender: a test of their relationship with sport motivation. *International Journal of Sport Psychology*, 26, 24-39.

- Fox, K. R., & Corbin, C. B. (1989). The physical self-perception profile: development and preliminary validation. *Journal of Sport & Exercise Psychology, 11*, 408-430.
- FPF. (2006). O futebol em números. *Portal do Futebol: Federação Portuguesa de Futebol*.
- FPF. (2010). Relação de praticantes na época de 2008/2009. *Portal do Futebol: Federação Portuguesa de Futebol*.
- Gagné, M., Ryan, R. M., & Bargmann, K. (2003). Autonomy support and need satisfaction in the motivation and well-being of gymnasts. *Journal of Applied Sport Psychology, 15*, 372-390.
- Gill, D. L., & Williams, L. (2008). Group Dynamics and Interpersonal Relationships. In D. L. Gill & L. Williams (Eds.), *Psychological dynamics of sport and exercise* (3 ed., pp. 241-261). Champaign: Human Kinetics.
- Gillison, F., Osborn, M., Standage, M., & Skevington, S. (2009). Exploring the experience of introjected regulation for exercise across gender in adolescence. *Psychology of Sport and Exercise, 10*, 309-319.
- Greco, J. P., & Benda, N. R. (1998). *Iniciação esportiva universal: 1. Da aprendizagem motora ao treinamento técnico*. Belo Horizonte: UFMG.
- Hagger, M., & Chatzisarantis, N. (2005). Social psychology and motivation in sport. In M. Hagger & N. Chatzisarantis (Eds.), *Social psychology of exercise and sport* (pp. 99-129). New York: Open University Press.
- Hall, A. (2007). Sport Psychology: Building Group Cohesion, Performance, and Trust in Athletic Teams. *Requirements of PSY - Sports Psychology*.
- Hall, C., Lindzey, G., & Campbell, J. (2000). *Teorias da Personalidade*. Porto Alegre: Edições Artes Médicas.
- Halliburton, A. L., & Weiss, M. R. (2002). Sources of competence information and perceived motivational climate among adolescent female gymnasts varying in skill level. *Journal of Sport & Exercise Psychology, 24*, 396-419.
- Hardy, L. (1997). The Coleman Roberts Griffith Address: Three myths about applied consultancy work. *Journal of Applied Sport Psychology, 9*, 277-294.
- Harwood, C., & Biddle, S. (2002). The application of achievement goal theory in youth sport. In I. Cockerill (Ed.), *Solutions in Sport Psychology* (pp. 58-73). Londres: International Thomson Business.
- Hollembeak, J., & Amorose, A. J. (2005). Perceived coaching behaviors and college athletes' intrinsic motivation: a test of self-determination theory. *Journal of Applied Sport Psychology, 17*(1), 26-36.

- Holt, N. L., & Morley, D. (2004). Gender differences in psychosocial factors associated with athletic success during childhood. *The Sport Psychologist, 18*, 138-153.
- IDP. (2011). *Estatísticas do Desporto 1996_2009*: Instituto do Desporto de Portugal, IP.
- Jarvis, M. (2006). *Sport Psychology: A student's Handbook*. New York: Routledge.
- Johnson, D. W., & Johnson, F. P. (2009). Group Dynamics. In M. Fossel (Ed.), *Joining Together: Group Theory and Group Skills* (10 ed., pp. 1-43). New Jersey: Pearson.
- Kavussanu, M., & Roberts, G. C. (1996). Motivation in physical activity contexts: the relationship of perceived motivational climate to intrinsic motivation and self-efficacy. *Journal of Sport & Exercise Psychology, 18*(3), 264-280.
- Kottinen, N., Toskala, A., Laakso, L., & Konttinen, R. (2006). The interaction of goal orientation and perceived competence in predicting sustained participation in competitive sports: a longitudinal study of track and field youth athletes. *Participation in Track and Field Sports*, 1-18
- Lochbaum, M. R., & Roberts, G. C. (1993). Goal orientations and perceptions of the sport experience. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 15*, 160-171.
- Lowther, J., Carlow, A., & Lovell, G. (2004). A comparison of motivational orientations in professional, semi-professional and amateur soccer players *Journal of Sports Sciences, 22*(3), 305-306.
- Maccoby, E. E. (1984). Socialization and Developmental Change. *Child Development, 55*(2), 317-328.
- Maehr, M. L., & Nicholls, J. G. (1980). Culture and achievement motivation: a second look. In N. Warren (Ed.), *Studies in cross-cultural psychology* (Vol. 2, pp. 221-267). New York: Academic Press.
- Mallet, C. J. (2005). Self-determination Theory: a case study of evidence-based coaching. *The Sport Psychologist, 19*, 417-429.
- Mallett, C. J., & Hanrahan, S. J. (2004). Elite athletes: why does the 'fire' burn so brightly? *Psychology of Sport and Exercise, 5*, 183-200.
- Marivoet, S. (2001). *Hábitos Desportivos da População Portuguesa*. Lisboa: Ministério da Juventude e Desporto - Centro de Estudos e Formação Desportiva.
- Martens, R. (1976). Competitiveness and Sport, *International Congress of Physical Activity, Science*. Quebec City.
- Martens, R. (1999). Uma perspectiva social da formação desportiva dos jovens. In J. Adelino, J. Vieira & O. Coelho (Eds.), *Seminário Internacional - Treino de Jovens* (pp. 5-15). Lisboa: Secretaria de Estado do Desporto.

- McAuley, E., & Tammen, V. V. (1989). The effects of subjective and objective competitive outcomes on intrinsic motivation. *Journal of Sport & Exercise Psychology, 11*, 84-93.
- Mendes, C., Serpa, S., & Bártolo, R. (1993). *Questionário do ambiente do grupo*. ISPA/FMH-UTL, Lisboa.
- Midura, D. W., & Glover, D. R. (2005). *Essentials of Team Building: Principles and Practices*. Champaign Human Kinetics.
- Müller, F., Zoonen, L. v., & Roode, L. d. (2008). The integrative power of sport: Imagined and real effects of sport events on multicultural integration. *Sociology of Sport Journal (25)*, 387-401.
- Murcia, J. A. M., Gimeno, E. C., & Coll, D. G.-C. (2007). Analizando la motivación en el deporte: un estudio a través de la teoría de la autodeterminación. *Apuntes de Psicología, 25(1)*, 35-51.
- Nicholls, J. G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review, 91(3)*, 328-346.
- Nicholls, J. G. (1989). *The competitive ethos and democratic education*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Niemiec, C. P., Lynch, M. F., Vansteenkiste, M., Bernstein, J., Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2006). The antecedents and consequences of autonomous self-regulation for college: A self-determination theory perspective on socialization. *Journal of Adolescence, 29*, 761-775.
- Ntoumanis, N. (2001). Empirical links between achievement goal theory and self-determination theory in sport. *Journal of Sports Sciences 19*, 297-409.
- Ntoumanis, N., & Vazou, S. (2005). Peer motivational climate in youth sport: measurement development and validation. *Journal of Sport & Exercise Psychology, 27*, 432-455.
- Ortiz, J. M. C. (2003). Grupos y deporte. In A. H. Mendo (Ed.), *Psicología del Deporte - Fundamentos 1* (Vol. I). Buenos Aires: efdeportes.
- Partridge, J., & Stevens, D. E. (2002). Group Dynamics: The influence of the Team in Sport. In J. M. Silva & D. E. Stevens (Eds.), *Psychological Foundations of Sport* (pp. 272-290). Boston: Allyn & Bacon.
- Pelletier, L. G., Fortier, M. S., Vallerand, R. J., & Brière, N. M. (2001). Associations among perceived autonomy support, forms of self-regulation, and persistence: a prospective study. *Motivation and Emotion, 25(4)*, 279-306.
- Pelletier, L. G., Fortier, M. S., Vallerand, R. J., Tuson, K. M., Brière, N. M., & Blais, M. R. (1995). Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation ,

- and amotivation in sports: the sport motivation scale (SMS). *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 17, 35-53.
- Pervin, L. A., Cervone, D., & Jonh, O. P. (2000). A psychodynamic theory: Freud's Psychoanalytic theory of personality. In P. A. Pervin, D. Cervone & O. P. Jonh (Eds.), *Personality. Theory and Research*. EUA: Willey.
- Piaget, J., & Inhelder, B. (1997). *A psicologia da criança* (3 ed.). Lisboa: Edições ASA.
- Reeve, J., & Deci, E. L. (1996). Elements of the competitive situation that affect intrinsic motivation. *PSPB*, 22(1), 24-33.
- Roberts, G. C. (2001). Understanding the dynamics of motivation in physical activity: The influence of achievement goals on motivational processes. In G. C. Roberts (Ed.), *Advances in motivation in sport and exercise* (pp. 1-50). Champaign: Human Kinetics.
- Roberts, G. C., Treasure, D. C., & Conroy, D. E. (2007). Understanding the dynamics of motivation in Sport and Physical Activity: an achievement goal interpretation. In G. Tenenbaum & R. C. Eklund (Eds.), *Hanbook of Sport Psychology* (3 ed., pp. 3-30). New Jersey: Jonh Wiley & Sons, Inc.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2002). Overview of self-determination theory: an organismic dialectical perspective. In E. L. Deci & R. M. Ryan (Eds.), *Handbook self-determination research* (pp. 3-33). NY: The University of Rochester Press.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2007). Active Human Nature: Self-determination theory and the promotion and maintenance of sport, exercise and health. In M. S. Hagger & N. L. D. Chatzisarantis (Eds.), *Intrinsic motivation and self-determination in exercise and sport* (pp. 1-19). Champaign: Human Kinetics.
- Santos-Rosa, F. J. (2003). *Motivación, ansiedad y flow en jóvenes tenistas. (Abstract)*. Universidad de Extremadura.
- Sarmiento, H. (2007). *Objectivos de realização, autonomia percebida e crenças sobre a competência desportiva. Um estudo realizado com futebolistas portugueses*. Universidade do Porto, Porto.
- Sarmiento, H., Catita, L., & Fonseca, A. (2008). *Sport motivation - a comparison between adult football players competing at different levels*. Paper presented at the 5th International Scientific Conference on Kinesiology
- Sarrazin, P., Biddle, S., Famose, J. P., Cury, F., Fox, K., & Durand, M. (1996). Goal orientations and conceptions of the nature of sport ability in children: A social cognitive approach. *British Journal of Social Psychology*, 35, 399-414.

- Sarrazin, P., Vallerand, R., Guillet, E., Pelletier, L., & Cury, F. (2002). Motivation and dropout in female handballers: a 21-month prospective study. *European Journal of Social Psychology, 32*, 395-418.
- Spray, C. M., Wang, C. K. J., Biddle, S. J. H., & Chatzisarantis, N. L. D. (2006). Understanding motivation in sport: An experimental test of achievement goal and self-determination. *European Journal of Sport Science, 6*(1), 43-51.
- Standage, M., Duda, J. L., & Ntoumanis, N. (2003). Predicting motivational regulations in physical education: the interplay between dispositional goal orientations, motivational climate and perceived competence. *Journal of Sports Sciences, 21*, 631-647.
- Standage, M., Duda, J. L., & Pensgaard, A. M. (2005). The effect of competitive outcome and task-involving, ego-involving, and cooperative structures on the psychological well-being of individuals engaged in a co-ordination task: A self-determination approach. *Motivation and Emotion, 29*, 41-68.
- Steinberg, G. M., & Maurer, M. (1999). Multiple goal strategy: theoretical implications and practical approaches for motor skill instruction. *The Journal of Physical Education, Recreation and Dance, 70*(2), 61-65.
- Tauer, J. M., & Harackiewicz, J. M. (2004). The effects of cooperation and competition on intrinsic motivation and performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(2), 245.
- Tiesler, N. C., & Coelho, J. N. (2006). O futebol globalizado: uma perspectiva lusocêntrica. *Análise Social, 313-343*
- Vallerand, R. J. (2004). Intrinsic and extrinsic motivation in sport. *Encyclopedia of Applied Psychology, 2*, 427-435.
- Vallerand, R. J. (2007). Intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity. In G. Tenenbaum & R. C. Eklund (Eds.), *Handbook of Sport Psychology* (3 ed.). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Vallerand, R. J., Gauvin, L. I., & Halliwell, W. R. (2001). Effects of zero-sum competition on children intrinsic motivation and perceived competence. *The Journal of Social Psychology, 126*(4), 465-472.
- Vallerand, R. J., & Losier, G. F. (1999). An integrative analysis of intrinsic and extrinsic motivation in sport. *Journal of Applied Sport Psychology, 11*, 142-169.
- Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., Blais, M. R., Brière, N. M., Senecal, C., & Vallières, E. F. (1993). On the assessment of intrinsic, extrinsic, and amotivation in education: evidence on the concurrent and construct validity of the academic motivation scale. *Educational and Psychological Measurement, 53*, 159-172.

- Vansteenkiste, M., & Deci, E. L. (2003). Competitively contingent rewards and intrinsic motivation: can losers remain motivated? *Motivation and Emotion*, 27(4), 273-299.
- Vansteenkiste, M., Matos, L., Lens, W., & Soenens, B. (2007). Understanding the impact of intrinsic versus extrinsic goal framing on exercise performance: the conflicting role of task and ego involvement. *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 771-794.
- Weinberg, R. S., & Gould, D. (2007). Group Cohesion. In R. S. Weinberg & D. Gould (Eds.), *Foundations of Sport and Exercise Psychology* (4 ed., pp. 159-204). Champaign: Human Kinetics.
- White, S. A., & Duda, J. L. (1994). The relationship of gender, level of sport involvement, and participation motivation to task and ego orientation. *International Journal of Sport Psychology*, 26, 490-502.

ANEXOS

Anexo I. Estatística multivariada relativa a variável motivação em função do escalão e do estatuto e dos anos de prática.

Anexo II. Estatística multivariada relativa a variável percepção de sucesso em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática.

Anexo III. Estatística multivariada relativa a variável integração no grupo em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática.

Anexo IV. Modelo de Regressão Linear Múltipla aplicado à variável dependente Integração no Grupo – Social.

Anexo V. Modelo de Regressão Linear Múltipla aplicado à variável dependente Integração no Grupo – Tarefa.

Anexo I. Estatística multivariada relativa a variável motivação em função do escalão e do estatuto e dos anos de prática.

Multivariate Tests ^c								
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Noncent. Parameter	Observed Power ^b
Intercept	Pillai's Trace	.837	188.841 ^a	5.000	184.000	.000	944.207	1.000
	Wilks' Lambda	.163	188.841 ^a	5.000	184.000	.000	944.207	1.000
	Hotelling's Trace	5.132	188.841 ^a	5.000	184.000	.000	944.207	1.000
	Roy's Largest Root	5.132	188.841 ^a	5.000	184.000	.000	944.207	1.000
Anos de prática	Pillai's Trace	.021	0.779 ^a	5.000	184.000	.566	3.897	.276
	Wilks' Lambda	.979	0.779 ^a	5.000	184.000	.566	3.897	.276
	Hotelling's Trace	0.021	0.779 ^a	5.000	184.000	.566	3.897	.276
	Roy's Largest Root	0.021	0.779 ^a	5.000	184.000	.566	3.897	.276
Escalão	Pillai's Trace	.069	2.747 ^a	5.000	184.000	.020	13.733	.817
	Wilks' Lambda	.931	2.747 ^a	5.000	184.000	.020	13.733	.817
	Hotelling's Trace	0.075	2.747 ^a	5.000	184.000	.020	13.733	.817
	Roy's Largest Root	0.075	2.747 ^a	5.000	184.000	.020	13.733	.817
Estatuto	Pillai's Trace	.040	1.550 ^a	5.000	184.000	.176	7.750	.534
	Wilks' Lambda	.960	1.550 ^a	5.000	184.000	.176	7.750	.534
	Hotelling's Trace	0.042	1.550 ^a	5.000	184.000	.176	7.750	.534
	Roy's Largest Root	0.042	1.550 ^a	5.000	184.000	.176	7.750	.534
Escalão *	Pillai's Trace	.029	1.106 ^a	5.000	184.000	.359	5.531	.389
Estatuto	Wilks' Lambda	.971	1.106 ^a	5.000	184.000	.359	5.531	.389
	Hotelling's Trace	0.030	1.106 ^a	5.000	184.000	.359	5.531	.389
	Roy's Largest Root	0.030	1.106 ^a	5.000	184.000	.359	5.531	.389

a. Exact statistic

b. Computed using alpha = .05

c. Design: Intercept+Anos de Prática+Escalão+Estatuto+Escalão*Estatuto

Anexo II. Estatística multivariada relativa a variável percepção de sucesso em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática.

Multivariate Tests ^c								
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Noncent. Parameter	Observed Power ^b
Intercept	Pillai's Trace	.902	878.266 ^a	2.000	190.000	.000	1.756.533	1.000
	Wilks' Lambda	.098	878.266 ^a	2.000	190.000	.000	1.756.533	1.000
	Hotelling's Trace	9.245	878.266 ^a	2.000	190.000	.000	1.756.533	1.000
	Roy's Largest Root	9.245	878.266 ^a	2.000	190.000	.000	1.756.533	1.000
Anos de prática	Pillai's Trace	.003	.326 ^a	2.000	190.000	.722	.652	.101
	Wilks' Lambda	.997	.326 ^a	2.000	190.000	.722	.652	.101
	Hotelling's Trace	.003	.326 ^a	2.000	190.000	.722	.652	.101
	Roy's Largest Root	.003	.326 ^a	2.000	190.000	.722	.652	.101
Escalão	Pillai's Trace	.003	.290 ^a	2.000	190.000	.749	.579	.095
	Wilks' Lambda	.997	.290 ^a	2.000	190.000	.749	.579	.095
	Hotelling's Trace	.003	.290 ^a	2.000	190.000	.749	.579	.095
	Roy's Largest Root	.003	.290 ^a	2.000	190.000	.749	.579	.095
Estatuto	Pillai's Trace	.004	.425 ^a	2.000	190.000	.654	.850	.118
	Wilks' Lambda	.996	.425 ^a	2.000	190.000	.654	.850	.118
	Hotelling's Trace	.004	.425 ^a	2.000	190.000	.654	.850	.118
	Roy's Largest Root	.004	.425 ^a	2.000	190.000	.654	.850	.118
Escalão *	Pillai's Trace	.022	2.185 ^a	2.000	190.000	.115	4.370	.443
Estatuto	Wilks' Lambda	.978	2.185 ^a	2.000	190.000	.115	4.370	.443
	Hotelling's Trace	.023	2.185 ^a	2.000	190.000	.115	4.370	.443
	Roy's Largest Root	.023	2.185 ^a	2.000	190.000	.115	4.370	.443

a. Exact statistic

b. Computed using alpha = .05

c. Design: Intercept + anos de pratica + escalão + estatuto + escalão * estatuto

Anexo III. Estatística multivariada relativa a variável integração no grupo em função do escalão, do estatuto e dos anos de prática.

Multivariate Tests ^c								
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Noncent. Parameter	Observed Power ^b
Intercept	Pillai's Trace	.840	248.885 ^a	4.000	189.000	.000	995.538	1.000
	Wilks' Lambda	.160	248.885 ^a	4.000	189.000	.000	995.538	1.000
	Hotelling's Trace	5.267	248.885 ^a	4.000	189.000	.000	995.538	1.000
	Roy's Largest Root	5.267	248.885 ^a	4.000	189.000	.000	995.538	1.000
Anos de prática	Pillai's Trace	.017	.838 ^a	4.000	189.000	.503	3.352	.264
	Wilks' Lambda	.983	.838 ^a	4.000	189.000	.503	3.352	.264
	Hotelling's Trace	.018	.838 ^a	4.000	189.000	.503	3.352	.264
	Roy's Largest Root	.018	.838 ^a	4.000	189.000	.503	3.352	.264
Escalão	Pillai's Trace	.012	.568 ^a	4.000	189.000	.686	2.272	.187
	Wilks' Lambda	.988	.568 ^a	4.000	189.000	.686	2.272	.187
	Hotelling's Trace	.012	.568 ^a	4.000	189.000	.686	2.272	.187
	Roy's Largest Root	.012	.568 ^a	4.000	189.000	.686	2.272	.187
Estatuto	Pillai's Trace	.058	2.908 ^a	4.000	189.000	.023	11.633	.777
	Wilks' Lambda	.942	2.908 ^a	4.000	189.000	.023	11.633	.777
	Hotelling's Trace	.062	2.908 ^a	4.000	189.000	.023	11.633	.777
	Roy's Largest Root	.062	2.908 ^a	4.000	189.000	.023	11.633	.777
Escalão *	Pillai's Trace	.018	.873 ^a	4.000	189.000	.481	3.493	.275
Estatuto	Wilks' Lambda	.982	.873 ^a	4.000	189.000	.481	3.493	.275
	Hotelling's Trace	.018	.873 ^a	4.000	189.000	.481	3.493	.275
	Roy's Largest Root	.018	.873 ^a	4.000	189.000	.481	3.493	.275

a. Exact statistic

b. Computed using alpha = .05

c. Design: Intercept + anos de prática + escalão + estatuto + escalão * estatuto

Anexo IV. Modelo de Regressão Linear Múltipla aplicado à variável dependente Integração no Grupo – Social

i. Estatística descritiva

	M	SD	N
IG-S	5,9725	1,37514	191
Ego	3,377	0,69195	191
Tarefa	4,2679	0,50314	191
MI	5,4372	0,9723	191
MERID	5,3259	1,04981	191
MERIN	4,0955	1,19801	191
MERE	2,055	1,00668	191
AMOT	1,8181	1,03584	191

ii. Matriz de correlações entre as variáveis IG-S, percepção de sucesso e motivação.

	IG-S	Ego	Tarefa	MI	MERID	MERIN	MERE	AMOT	
Pearson Correlation	IG-S	1.000	.001	-.005	.117	.031	-.139	-.194	-.207
	Ego	.001	1.000	.350	.183	.252	.337	.159	.048
	Tarefa	-.005	.350	1.000	.207	.239	.188	-.161	-.272
	MI	.117	.183	.207	1.000	.682	.291	-.026	-.229
	MERID	.031	.252	.239	.682	1.000	.439	.097	-.144
	MERIN	-.139	.337	.188	.291	.439	1.000	.444	.211
	MERE	-.194	.159	-.161	-.026	.097	.444	1.000	.616
	AMOT	-.207	.048	-.272	-.229	-.144	.211	.616	1.000
Sig. (1-tailed)	IG-S	.	.493	.472	.054	.336	.028	.004	.002
	Ego	.493	.	.000	.006	.000	.000	.014	.257
	Tarefa	.472	.000	.	.002	.000	.005	.013	.000
	MI	.054	.006	.002	.	.000	.000	.360	.001
	MERID	.336	.000	.000	.000	.	.000	.091	.023
	MERIN	.028	.000	.005	.000	.000	.	.000	.002
	MERE	.004	.014	.013	.360	.091	.000	.	.000
	AMOT	.002	.257	.000	.001	.023	.002	.000	.
N	IG-S	191	191	191	191	191	191	191	191
	Ego	191	191	191	191	191	191	191	191
	Tarefa	191	191	191	191	191	191	191	191
	MI	191	191	191	191	191	191	191	191
	MERID	191	191	191	191	191	191	191	191
	MERIN	191	191	191	191	191	191	191	191
	MERE	191	191	191	191	191	191	191	191
	AMOT	191	191	191	191	191	191	191	191

iii. Apresentação da inclusão das variáveis propostas no modelo de regressão linear múltipla.

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables		Method
	Variables Entered	Removed	
1	AMOT	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .05, Probability-of-F-to-remove >= .10).

a. Dependent Variable: IG-S

iv. Apresentação das variáveis excluídas pelo no modelo de regressão linear múltipla

Excluded Variables ^b								
Model	Collinearity Statistics							
		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Tolerance	VIF	Min. Tolerance
1	Ego	.011 ^a	.156	.877	.011	.998	1.002	.998
	Tarefa	-.066 ^a	-.895	.372	-.065	.926	1.080	.926
	MI	.073 ^a	1.000	.319	.073	.948	1.055	.948
	MERID	.001 ^a	.015	.988	.001	.979	1.021	.979
	MERIN	-.100 ^a	-1.374	.171	-.100	.955	1.047	.955
	MERE	-.108 ^a	-1.200	.232	-.087	.620	1.612	.620

a. Predictors in the Model: (Constant), AMOT

b. Dependent Variable: IG-S

v. Apresentação da análise de comparação através da técnica paramétrica ANOVA

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	15,324	1	15,324	8,420	.004 ^a
	Residual	343,969	189	1,820		
	Total	359,293	190			

a. Predictors: (Constant), AMOT

b. Dependent Variable: IG-S

Anexo V. Modelo de Regressão Linear Múltipla aplicado à variável dependente Integração no Grupo – Tarefa.

i. Estatística descritiva

	Mean	Std. Deviation	N
IG-T	5,8670	1,38523	191
Ego	3,3770	,69195	191
Tarefa	4,2679	,50314	191
MI	5,4372	,97230	191
MERID	5,3259	1,04981	191
MERIN	4,0955	1,19801	191
MERE	2,0550	1,00668	191
AMOT	1,8181	1,03584	191

ii. Matriz de correlações entre IG-T, percepção de sucesso e motivação.

		IG-T	Ego	Tarefa	MI	MERID	MERIN	MERE	AMOT
Pearson Correlation	IG-T	1.000	.118	.138	.063	.065	.023	-.140	-.196
	Ego	.118	1.000	.350	.183	.252	.337	.159	.048
	Tarefa	.138	.350	1.000	.207	.239	.188	-.161	-.272
	MI	.063	.183	.207	1.000	.682	.291	-.026	-.229
	MERID	.065	.252	.239	.682	1.000	.439	.097	-.144
	MERIN	.023	.337	.188	.291	.439	1.000	.444	.211
	MERE	-.140	.159	-.161	-.026	.097	.444	1.000	.616
	AMOT	-.196	.048	-.272	-.229	-.144	.211	.616	1.000
Sig. (1-tailed)	IG-T		.052	.028	.192	.186	.374	.027	.003
	Ego	.052		.000	.006	.000	.000	.014	.257
	Tarefa	.028	.000		.002	.000	.005	.013	.000
	MI	.192	.006	.002		.000	.000	.360	.001
	MERID	.186	.000	.000	.000		.000	.091	.023
	MERIN	.374	.000	.005	.000	.000		.000	.002
	MERE	.027	.014	.013	.360	.091	.000		.000
	AMOT	.003	.257	.000	.001	.023	.002	.000	
N	IG-T	191	191	191	191	191	191	191	191
	Ego	191	191	191	191	191	191	191	191
	Tarefa	191	191	191	191	191	191	191	191
	MI	191	191	191	191	191	191	191	191
	MERID	191	191	191	191	191	191	191	191

	MERIN	191	191	191	191	191	191	191	191
	MERE	191	191	191	191	191	191	191	191
	AMOT	191	191	191	191	191	191	191	191

iii. Apresentação da inclusão das variáveis propostas no modelo de regressão linear múltipla.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1 dimension0	AMOT	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .05, Probability-of-F-to-remove >= .10).

a. Dependent Variable: IG-T

iv. Apresentação das variáveis excluídas pelo modelo de regressão linear múltipla.

Excluded Variables^b

Model		Collinearity Statistics						
		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Tolerance	VIF	Min. Tolerance
1	Ego	.128 ^a	1.801	.073	.130	.998	1.002	.998
	Tarefa	.092 ^a	1.243	.215	.090	.926	1.080	.926
	MI	.020 ^a	.266	.791	.019	.948	1.055	.948
	MERID	.038 ^a	.521	.603	.038	.979	1.021	.979
	MERIN	.068 ^a	.928	.355	.068	.955	1.047	.955
	MERE	-.031 ^a	-.338	.736	-.025	.620	1.612	.620

a. Predictors in the Model: (Constant), AMOT

b. Dependent Variable: IG-T

v. Apresentação da análise de comparação através da técnica paramétrica ANOVA

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	13.972	1	13.972	7.532	.007 ^a
	Residual	350.610	189	1.855		
	Total	364.582	190			

a. Predictors: (Constant), AMOT

b. Dependent Variable: IG-T

