

*Instituto Superior de Psicologia Aplicada*



ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE A ORIENTAÇÃO MOTIVACIONAL E A  
COOPERAÇÃO DESPORTIVA NO FUTEBOL

**Catarina Alexandra Gonçalves Fernandes Regueira Coimbra Martins de Oliveira**

**Nº. de Aluno 13362**

**Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de:  
MESTRE EM PSICOLOGIA SOCIAL E DAS ORGANIZAÇÕES**

**2009**

*Instituto Superior de Psicologia Aplicada*



ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE A ORIENTAÇÃO MOTIVACIONAL E A  
COOPERAÇÃO DESPORTIVA NO FUTEBOL

**Catarina Alexandra Gonçalves Fernandes Regueira Coimbra Martins de Oliveira**

**Orientador de Dissertação:**

**Prof. Doutor Pedro Almeida**

**Coordenador de Seminário de Dissertação:**

**Prof. Doutor Pedro Almeida**

**Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de:  
MESTRE EM PSICOLOGIA SOCIAL E DAS ORGANIZAÇÕES**

**2009**

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de Prof. Dr. Pedro Almeida, apresentada no Instituto Superior de Psicologia Aplicada para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações conforme o despacho da DGES, nº 19673/2006 publicado em Diário da República 2ª série de 26 de Setembro, 2006.

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, não poderia deixar de citar algo que foi crucial nesta longa caminhada. Tal facto pretende-se com o impacto que tive na primeira vez que entrei no ISPA. Esse dia marcou a minha vida de tal maneira, pois foi aí que tive a certeza que era o curso de Psicologia que eu queria tirar.

Isto só foi possível porque tive o apoio das pessoas que mais gostam de mim e querem que eu progrida e evolua na vida.

Como tal não poderia deixar de agradecer ao meu marido Rui Oliveira por todo o apoio que me deu ao longo desta caminhada. Esteve sempre presente nos bons e nos maus momentos, tendo sido uma força imprescindível para tornar o sonho realidade.

Gostaria também de agradecer aos meus pais, Lucília e António Manuel, que também me apoiaram nesta decisão importante da minha vida, à minha irmã Margarida, por me ajudar em certos pormenores de algumas disciplinas, aos meus sogros, Francisca e Carlos, pela ajuda preciosa com a informática, e a todos os meus amigos que sempre me apoiaram e acreditaram que eu conseguiria.

Também gostaria de agradecer ao João Lameiras, pela ajuda fundamental que me deu com a estatística, porque sem a ajuda dele nem quero imaginar como teria sido complicado.

Finalmente gostaria de agradecer ao Prof. Doutor Pedro Almeida por toda a ajuda, conselhos e atendimentos que me deu ao longo da realização da tese.

Só posso dizer um grande obrigado a todos por terem tornado o meu sonho realidade.

## RESUMO

**NOME:** Catarina Alexandra Gonçalves Fernandes Regueira Coimbra Martins Oliveira

**Nº ALUNO:** 13362

**CURSO:** Psicologia

**ÁREA DE ESPECIALIZAÇÃO:** Psicologia Social e das Organizações

**ANO LECTIVO:** 2008/2009

**ORIENTADOR:** Professor Doutor Pedro Almeida

**DATA:** 30 de Setembro de 2009

**TÍTULO DA DISSERTAÇÃO:** Análise da relação entre a orientação motivacional e a cooperação desportiva no futebol

Com o presente estudo pretende-se verificar se existe uma possível interligação entre a orientação motivacional para o ego e para a tarefa e a cooperação no futebol, nomeadamente nos escalões de iniciados, juvenis e juniores.

Numa primeira parte achou-se importante começar este estudo por fazer uma pequena abordagem sobre Psicologia do Desporto para se perceber melhor o contexto no geral e só seguidamente reflectir sobre os dois constructos: orientação motivacional e cooperação.

Seguidamente foi realizada uma abordagem à orientação motivacional (ego/tarefa), permitindo assim uma perspectiva mais reflexiva e aprofundada deste tema.

Posteriormente foi abordada a cooperação de forma clara, para uma melhor compreensão do estudo em si.

Neste estudo foram utilizados os seguintes instrumentos: TEOSQ (Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire) na sua versão Portuguesa (Fonseca e Brito, 2005) e o Questionário de Cooperação Desportiva (QCD) na versão adaptada à população Portuguesa por Martins em 2007, sendo que o primeiro instrumento foi utilizado para a orientação motivacional e o sendo para a cooperação.

Concluindo indivíduos mais cooperantes têm orientação motivacional superior para a tarefa, enquanto que indivíduos menos cooperantes têm uma orientação motivacional superior para o ego.

**Palavras-chave:** Orientação motivacional, cooperação

## ABSTRACT

**TITLE OF THE DISSERTATION:** Analysis of the relationship between the orientation motivational and the sport cooperation in the football

With this study we try to verify if there is a possible interconnection between the motivational orientation for the ego and for the task and cooperation in soccer, mainly in the groups of the beginners, juveniles and juniors.

When we began the study we thought that it was important to start with a little research about the psychological aspect in sport for a better understanding of the general context and only after reflect about the two components: motivational orientation and cooperation.

After that we approach in a more clear way the cooperation for a better understanding of the study itself.

In this study we use the following instruments: TEOSQ (Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire) in the Portuguese version (Fonseca e Brito, 2005) used for the motivational orientation and sportive cooperation questionnaire in the adapted version of the portugese population by Martins in 2007 used for the cooperation.

The outcome of it was that the more cooperative individuals have a more superior motivational orientation for the task, and the less cooperative individuals have a more superior motivational for the ego.

**Keywords: motivational orientation, cooperation**

**ÍNDICE**

Introdução	1
Definição do conceito de motivação	4
Modelos conceptuais da motivação	5
1.1 Perspectiva Interaccionista	6
1.2 Teoria Sócio-Cognitiva	7
1.3 Teorias Mecanicistas	8
1.4 Teoria Cognitiva	8
1.5 Teorias das Metas de Realização	9
1.6 Teoria da Motivação Intrínseca/Extrínseca	10
1.7 Teorias de Conteúdo	12
Cooperação	15
Método	20
2.1 Instrumentos	21
2.2 Procedimento	22
Resultados	23
Discussão	28
Referências Bibliográficas	31
Anexos	36

**LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 – Taxonomia das Teorias da Motivação	6
Tabela 2 – Normalidade	23
Tabela 3 – Correlações	24
Tabela 4 – Mediana referente à Orientação Motivacional	25
Tabela 5 – Mediana referente à Cooperação	25
Tabela 6 – Comparação de grupos (Orientação Motivacional/Ego)	25
Tabela 7 – Comparação de grupos (Orientação Motivacional/Tarefa)	26
Tabela 8 – Comparação de grupos (Cooperação Condicionada)	26
Tabela 9 – Comparação de grupos (Cooperação Incondicionada)	27
Tabela 10 – Comparação de grupos (Cooperação com o Treinador)	27
Tabela 11 – Perfis Motivacionais	27

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 – Modelo de motivação das teorias de conteúdos Maslow (1954); Herezberg (1966); McClelland (1961)	12
Figura 2 – Modelo da Expectativa Vroom (1964); Lawler (1986)	13
Figura 3 – Estudos de suporte	19

## 1. INTRODUÇÃO

A Psicologia do Desporto é “ um ramo independente da Psicologia porque os elementos Psicológicos do Desporto são específicos e se distinguem radicalmente dos observados noutros domínios da actividade (Brito, 1996). Sendo que o seu objecto de estudo é o próprio desporto e os seus intervenientes mais directos são os desportistas” (Brito, 1990, 1994, 1996; Singer, 1993; Weinberg e Gould, 1995; Alves, Brito e Serpa, 1996; Cruz, 1996).

Nos finais do século XIX esta temática sofreu uma evolução importante. O reconhecimento da Psicologia do Desporto deu-se, a nível internacional, com o I Congresso Mundial da Psicologia do Desporto em 1965, mas desde o primeiro quarto do século XX podemos encontrar trabalhos pioneiros nesta área com Puni e Rudik na Rússia, Diem e Schulte na Alemanha e Griffith nos Estados Unidos da América.

Podemos começar por referir que “Psicologia é ramo da ciência que estuda os fenómenos da vida consciente na sua origem, desenvolvimento e manifestações” (Brito 1994).

O início da história da Psicologia de Desporto caracteriza-se por várias concepções filosóficas, teorias, etc. Logo é difícil estabelecer uma data de início concreta em que a Psicologia do Desporto nasce independente da Psicologia.

Por volta dos anos 20/30 os trabalhos intensificam-se por todo o mundo, principalmente nos Estados Unidos da América, Rússia, Alemanha, Japão e Checoslováquia.

Foi também, em 1925 que surgiu o primeiro laboratório do mundo de Psicologia do Desporto, intitulado de “motor learning laboratorie” com Griffith.

Um dos estudos mais importantes realizados nesta área foi o de Triplett em 1897, embora o verdadeiro impulsionador tenha sido Pierre de Coubertin ao lançar “ no mundo do desporto, a primeira chamada de atenção para este tema”, patrocinando e promovendo o Congresso Internacional de Psicologia e Fisiologia Desportivas em 1913.

O principal impacto foi o aparecimento da Fundação Internacional da Psicologia do Desporto, o que permitiu um maior intercâmbio de informação entre vários países.

Tal facto, levou em 1970, ao surgimento da primeira revista específica da Psicologia do Desporto: a International Journal of Sport Psychology.

A Sociedade Portuguesa de Psicologia do Desporto surgiu em 1978 formada por várias pessoas com interesse nesta área, nomeadamente o Professor Doutor António de Paula Brito, seu primeiro presidente, reconhecido como o fundador da Psicologia do Desporto em Portugal.

Em 1986 surgiu a Association for the Advancement of Applied Sport Psychology (AAASP) que procurou estabelecer uma ponte entre a teoria a prática da Psicologia do Desporto, sendo neste momento a organização mais dinâmica neste domínio.

Para que a Psicologia do Desporto se tornasse conhecida foi necessário alguma divulgação o que levou a que desde cedo as organizações tivessem essa preocupação e em 1970 a ISSP lançou o primeiro número da International Journal of Sport Psychology, revista que ainda hoje mantém a sua periodicidade trimestral, sendo responsável pela divulgação de várias investigações em diversos países.

A Psicologia do Desporto começou com poucos pontos fulcrais, mas ao longo do tempo os investigadores preocuparam-se em alargar esses pontos de interesse. Esta área começou por estar focalizada na personalidade e na aprendizagem motora, sendo que actualmente já abarca pontos como: motivação stress, ansiedade, liderança, saúde e bem-estar, treino mental, entre outros.

Podemos dizer que a Psicologia do Desporto conseguiu a sua afirmação, ou seja, cresceu de tal maneira que não existem dúvidas acerca das suas potencialidades. Fica bem explícito a preocupação da Psicologia do Desporto relativamente à qualidade dos programas de formação, visto ser um ponto fulcral para obter um melhor desempenho.

A seguinte citação permitiu a introdução de uma nova característica na Psicologia do Desporto que foi o desportista “A Psicologia do Desporto é uma disciplina científica, cuja matéria de investigação se baseia nas manifestações psíquicas dos desportistas que realizam exercício físico de forma sistemática...Investiga as características da personalidade do desportista, os fundamentos psicológicos das capacidades motoras, a preparação para a competição, a ajuda psicológica, a distribuição e eleição dos desportistas, a psicologia de grupos, a psicologia desportiva é igual à psicologia de lazer e de competição.” (Citado por Cagigal, 1974), como tal um dos campos mais estudados na Psicologia do Desporto actualmente é a motivação.

A motivação tem em conta as competências do indivíduo, que podem estar orientadas para o ego e para a tarefa. Em qualquer ambiente a motivação representa um elemento fulcral para uma execução bem sucedida das tarefas. Esta pode ser analisada e entendida em conexão com o contexto sociocultural. Temos que ter em conta o carácter dinâmico que caracteriza a motivação considerando a necessidade de reduzir as explicações relativas às diversas formas de participação social.

Segundo Becker (1996, 2002) a motivação é um facto muito importante na procura de qualquer objectivo pelo ser humano. Podemos também dizer que a motivação do indivíduo

pode melhorar ou piorar o seu desempenho, mas não pode justificar que seja ela que orienta as pessoas a realizarem as suas pretensões.

De acordo com Marsh (1994) os indivíduos usam certas percepções subjectivas de sucesso no desporto, as quais são orientadas para a tarefa ou para o ego como evidências dos comportamentos, conhecimentos e emoções.

Numa orientação para a tarefa, o indivíduo acredita que a competência é demonstrada sempre que a aprendizagem e a mestria são alcançadas.

Segundo Duda (1992) os indivíduos orientados para a tarefa estão preocupados com a demonstração da aprendizagem e com o domínio da tarefa, ou seja, eles dirigem o comportamento de realização quando a aprendizagem e o domínio são determinados como importantes para os mesmos.

Para Hirota e colaboradores (2006), a orientação para a tarefa dá-se com o sentimento de sucesso na realização de uma actividade que depende de si mesmo, não se preocupando com o resultado, e entendendo o erro como algo que faz parte do aprendizado.

Na orientação para a tarefa o sucesso na realização de uma actividade depende de si próprio, ou seja, o importante é possuir uma auto-referência relativamente às habilidades.

Já numa orientação para o ego o indivíduo acha que a competência é referenciada externamente. Neste tipo de orientação o indivíduo preocupa-se muito mais com o sucesso, principalmente se o conseguir atingir com pouco esforço, tendo sempre em mente que a sua performance deve ser superior à dos outros.

Relativamente à orientação para o ego o sucesso está associado à habilidade e à sensação de individualismo e competitividade.

De acordo com Duda (1992), as pessoas que possuem orientação para o ego apresentam-se motivadas por factores externos e mostram-se preocupadas com a comparação da sua capacidade com a dos outros indivíduos, sendo que essa meta conduz a um comportamento de realização em que a comparação social está presente.

Winterstein (2002) disse que a expectativa de êxito se assemelhava com indivíduos orientados para a tarefa e o fracasso com indivíduos orientados para o ego.

Chave (2002) disse que na teoria cognitiva da motivação, o comportamento é dirigido pela possibilidade de antecipar os fins a serem atingidos e desta forma os aspectos internos são valorizados.

Concluindo o presente estudo pretende analisar a relação entre a cooperação desportiva e a orientação motivacional (tanto para o ego como para a tarefa) e a implicação desta possível relação na Psicologia do Desporto.

## DEFINIÇÃO DO CONCEITO DE MOTIVAÇÃO

Motivação significa “acção de pôr em movimento e deriva das palavras latinas *motu* (movimento) e *movere* (mover)” Refere-se também, às forças interiores de uma pessoa responsável pelo nível, direcção e persistência do esforço.

A motivação pode definir-se como: a direcção e intensidade do esforço (Sage, 1977). A direcção do esforço refere-se ao indivíduo que se aproxima e se sente atraído por certas situações; enquanto que a intensidade do esforço refere-se à quantidade de empenho que uma pessoa tem numa determinada situação.

Definimos motivação utilizando uma definição de Sage, embora no nosso dia-a-dia a palavra motivação seja utilizada de várias formas.

Podemos dizer que motivação é: a) uma característica interna da personalidade; b) uma influência externa; c) uma consequência ou explicação da nossa conduta. No geral, motivação é utilizada para definir um processo complexo que determina a direcção e a intensidade do esforço. Cada um de nós tem uma perspectiva pessoal sobre a motivação, tanto consciente como inconscientemente.

Este conceito inclui uma “dimensão intensiva” que se refere ao porquê das pessoas insistirem em determinados comportamentos. A direcção indica a finalidade do comportamento, ou seja, porque nos orientamos num determinado objectivo.

A complexidade deste conceito está bem explícita na definição deste autor: “A motivação refere-se ao processo condicionado que pode ser fisiológico ou psicológico, inato ou adquirido, interno ou externo ao organismo, o qual determina, descreve o porquê, inicia-se a conduta, mantém-se, selecciona-se e finaliza-se; este fenómeno também se refere ao estado do porquê, determina a conduta que se deseja; também se refere ao que um indivíduo aprenderá, recordará e a importância que terá de acordo com a situação.”

Podemos dizer que o indivíduo se motiva/desmotiva através “da avaliação das suas competências no seio do contexto de realização de tarefas e em função do significado que cada pessoa atribui ao contexto” (Roberts, 2001).

## MODELOS CONCEPTUAIS DA MOTIVAÇÃO

A motivação tem sido invocada para explicar variações de comportamentos. Uma das teorias que se tem destacado é a das metas de orientação de Nicholls (1984), Ames (1992) e Nicholls (1992), também conhecida como a teoria de objectivos de realização.

Para Nicholls esta teoria é a demonstração de competência que desencadeia a acção o reconhecimento do sucesso/falhanço na tarefa decore do objectivo do comportamento.

Podemos dizer que a orientação para a realização de objectivos está relacionada positiva ou negativamente com os comportamentos adoptados pelos sujeitos.

A motivação pode ser orientada para o ego e para a tarefa, como tal temos que ter em conta as diferenças individuais dos sujeitos resultantes da socialização.

Existem diferentes teorias da motivação (teorias de instinto, teorias em que a redução do impulso proporciona um nível óptimo de estimulação, temos Atkinson, 1964 para uma visão mais global, Deci, 1975, Murray, 1964 e Orlebeke, 1981).

Algumas teorias têm apenas em conta onde é que as pessoas vão buscar a sua energia para a realização das actividades, outras são mais orientadas para explicar a persistência relacionada com determinado tipo de actividade. As teorias diferem nos aspectos da conduta para que estão orientadas como (rendimento, agressão, cooperação, entre outros).

Nas teorias da motivação existe a motivação e os motivos. Os motivos (razões) são características estáveis que induzem um sujeito a fazer algo. Estes são disposicionais e podem diferir de sujeito para sujeito.

Já a motivação relaciona-se com o estado do organismo, ou seja, é responsável pela realização da actividade, sendo que o estado do organismo é a consequência da combinação de vários factores internos/externos.

Os motivos são apenas um dos pontos que determinam a motivação da pessoa, também temos que ter em conta consideração factores de situação e as necessidades biológicas.

Heckhausen (1974) descreve motivo como algo que compreende objectivos relativamente abstractos e expectativas de acção em interacção contínua.

Em contrapartida Murray (1983) afirmou que “um motivo é um factor que integra o comportamento de uma pessoa”. A relação desportiva e a motivação remetem para algumas questões sobre os motivos.

Deci (1975) destaca a importância da aprendizagem, ou seja, a motivação pode ser biológica, emocional e intrínseca.

Para a maioria das pessoas a motivação tem em conta três itens: a) orientação centrada no traço; b) orientação centrada na situação; c) orientação inter-relacional.

A perspectiva centrada no traço tem em consideração as características individuais, ou seja, a personalidade, as necessidades e os objectivos. Algumas pessoas têm atributos para o êxito e para uma motivação elevada, enquanto que, outras pessoas têm uma motivação baixa.

Na perspectiva centrada na situação o nível de motivação é determinado pela própria situação.

<b>Tipos de Teorias</b>	<b>Teorias Gerais</b>	<b>Teorias Organizacionais</b>
<b>Teorias de Conteúdo</b>	-Hierarquia das necessidades (Maslow) -Teoria ERG (Alderfer) -Teoria dos motivos (Herzberg)	-Teoria bifactorial (McGregor) -Teoria das características função (McClelland)
<b>Teorias de Processo</b>	-Teoria da equidade (Adams) -ModCO (Luthans e Kreitner)	-Definição de objectivos (Drucker) -Teoria das expectativas (Vroom; Lawer) -Teoria da avaliação cognitiva (Heider e Deci)

**Tabela 1 – Taxonomia das Teorias da Motivação; Manual de Psicossociologia das Organizações**

### **1.1 – Perspectiva Interaccionista**

Na perspectiva interaccionista a motivação tem em conta as características individuais, a personalidade, as necessidades, os interesses e os objectivos. Ou seja, esta perspectiva junta as características individuais com a situação.

Existem cinco directrizes importantes para fomentar a motivação que são: a) as situações e os traços motivam as pessoas – para aumentar a motivação temos que ter em conta

factores situacionais e pessoais. A pouca motivação resulta de uma combinação entre factores pessoais e situacionais; b) as pessoas têm múltiplos motivos; c) mudança de ambiente pode aumentar a motivação; d) líderes influenciam a motivação – as próprias acções podem influenciar o clima motivacional; e) mudança de conduta para motivos indesejáveis – é necessário estruturar o ambiente para facilitar a motivação dos indivíduos.

A motivação é um processo que envolve aspectos cognitivos, aspectos sociais e aspectos afectivos relacionados com o estado emocional e com as características pessoais de cada sujeito (Roberts, 2001; Weinberg, 1986).

## **1.2 – Teoria Sócio-Cognitiva**

A teoria sócio-cognitiva (Nicholls, 1984, 1989; Dweck, 1986; Ames, 2001; Maehr e Nicholls, 1980; Duda 2005) compreende a motivação como um processo dinâmico, na qual a cognição, a afectividade e as variáveis socioculturais são mediadoras na escolha dos objectivos e na mobilização do comportamento. Os factores pessoais, o ambiente e o comportamento interagem e podem ser considerados recíprocos.

Winterstein (1992) classifica a teoria da motivação partindo do pressuposto que algo desencadeia uma acção com uma direcção e mantém a direcção no alcance do objectivo.

Magill (1984) disse “a motivação é importante para a compreensão da aprendizagem”.

Enquanto que Samulski (2002) disse que a motivação é caracterizada como um processo activo, intencional e dirigido a uma meta que depende de factores internos (pessoais) e externos (ambientais).

Todas estas variáveis têm influência na persistência, intensidade e frequência da conduta desportiva. Podemos concluir que a motivação é uma variável chave tanto na aprendizagem como na execução. Dos vários modelos de motivação a perspectiva interaccionista parece ser a mais eficaz.

Neste modelo existem cinco pontos importantes que são os seguintes: a) indivíduos motivados pela situação e pelos traços internos; b) interesses do indivíduo; c) satisfazer as necessidades do indivíduo; d) líderes têm um papel decisivo no clima motivacional; e) modificar a conduta para trocar os motivos indesejáveis dos indivíduos.

Temos que ter em conta as influências não motivacionais sobre o rendimento e ver quais são os factores motivacionais que podem mudar.

A motivação é o conjunto de forças energéticas que têm origem quer no indivíduo, quer fora dele e moldam o comportamento determinando a sua forma, direcção, intensidade e duração (Pinder, 1998).

Também podemos dizer que o termo “motivação está relacionado com três pontos fundamentais: a) energia da acção, b) como é direccionada, c) em que medida é controlada” (Deci, 1992).

As teorias motivacionais abarcam um contínuo desde as posições mecanicistas às teorias cognitivas.

### **1.3 – Teorias Mecanicistas**

As teorias mecanicistas concebem o ser humano como um elemento passivo, que está sujeito à influência dos estímulos ambientais.

Pelo contrário as teorias cognitivas partem do pressuposto que as pessoas interpretam subjectivamente a informação e se comportam de acordo com a análise feita a essa informação.

### **1.4 – Teoria Cognitiva**

A teoria cognitiva social diz que o comportamento motivado é um comportamento com um objectivo fulcral que é activado e sustentado tendo em conta as acções e a percepção da auto-eficácia.

Sendo que por auto-eficácia entende-se a reflexão acerca das próprias capacidades para realizar determinadas actividades com um bom desempenho.

A teoria cognitiva da motivação intrínseca baseia-se em dois factores que são os seguintes: a) percepção de competências; b) percepção de autocontrolo.

Tanto as atitudes, como as normas sociais possuem influência na capacidade do indivíduo direccionar o comportamento.

## **1.5 – Teoria das Metas de Realização**

Entre vários conceitos e teorias sobre a motivação, uma das mais importantes foi a teoria das metas de realização (Duda, 1993, 1998, 2005; Dweck, 1986, 2000; Nicholls e Duda, 1992). Foi com base nesta teoria que Nicholls e Duda (1992) elaboraram o instrumento TEOSQ (Task and Ego Orientation Sport Questionnaire) tendo como base a orientação para o ego e para a tarefa.

O sujeito com orientação para o ego avalia o seu desempenho através da comparação com outro sujeito, ou seja, acha que o sucesso depende das suas habilidades natas e a sua fonte de motivação é predominantemente externa.

Já o sujeito com orientação para a tarefa avalia o seu desempenho através da comparação com o resultado anterior, ou seja, acredita que o seu sucesso depende da dedicação e a sua fonte de motivação é predominantemente interna. Os sujeitos com este tipo de orientação demonstram um maior esforço nos diversos desafios para manterem o seu nível de habilidade.

Newton e colaboradores (2000) demonstraram uma relação entre um ambiente orientado para a tarefa, a cooperação e a coesão.

Estes dois tipos de orientação devem ser entendidos dentro do paradigma da Psicologia sócio-cognitiva, ou seja, não descrevem perfis de indivíduos e podem estar presentes/ausentes simultaneamente, em diferentes situações e com diferentes intensidades num indivíduo (Nicholls, 1981, 1984, 1989, 1992; Duda, 1992, 1993, 1998, 2005).

Nicholls defende que nos indivíduos orientados para a tarefa os níveis de habilidade são auto-avaliados e dependem da aprendizagem, enquanto que nos orientados para o ego a habilidade é encarada como uma capacidade.

Nas teorias características da tarefa existe uma combinação entre perfis e motivação, satisfação e realização. Esta teoria surgiu com Turner e Lawrence (1965) sobre o efeito de diferentes tipos de satisfação. Foi importante esta teoria porque realçou as diferenças individuais relativamente à função e aos atributos das tarefas.

Tanto Nicholls (1989; 1992), Duda (1992), Roberts (1992), Duda e Whitehead (1998) e Treasure (2001) concordaram na definição de duas perspectivas relativamente à motivação: uma focada na mestria e outra comparativa.

A primeira é orientada para a tarefa onde existe predisposição para a aprendizagem de novas competências.

De acordo com Nicholls (1992) o sucesso é definido com base em auto-referências padrão melhorando o domínio das tarefas: Podemos dizer que pessoas com elevados níveis de orientação para a tarefa tentam melhorar as suas performances e são mais persistentes.

A orientação para a tarefa afecta menos a motivação, o comportamento, os aspectos cognitivos e os aspectos afectivos.

A segunda é orientada para o ego e baseia-se em processos de comparação social, estando subjacente uma elevada imagem de si próprio. Relativamente à orientação para o ego temos que ter em conta o sucesso subjectivo, ou seja, a habilidade de uns em relação aos outros.

É importante referir tanto na orientação para a tarefa como para o ego estão condicionadas pelo processo de socialização dos indivíduos. Tanto a orientação para o ego como para a tarefa podem ser utilizadas de maneira a descrever os ambientes subjectivos ou as teorias pessoais de julgamento de sucesso.

Segundo Papaioannou (1995) sujeitos orientados para a tarefa destacam-se na aprendizagem com maior receptividade.

Já segundo Bandura (1977, 1986, 1989) os sujeitos orientados para a tarefa têm uma capacidade cognitiva ampliada, enquanto que os sujeitos orientados para o ego têm dificuldades em definir qual a melhor decisão a tomar.

## **1.6 – Teoria da Motivação Intrínseca/Extrínseca**

A teoria da motivação intrínseca/extrínseca parte do princípio que embora existam uma série de pulsões instintivas no ser humano, mediante processos de aprendizagem adquirem novas necessidades que actuam como motivadoras da sua conduta.

A motivação pode ser dividida em intrínseca, quando se refere aos comportamentos estimulados pelo entusiasmo, ou seja, o sujeito está motivado para realizar uma tarefa ou actividade sem esperar recompensa, ou extrínseca, quando as pessoas levam a cabo a finalidade de obter alguma recompensa material/social ou evitar alguma punição.

O conceito motivação também é utilizado para descrever forças internas/externas que actuam no indivíduo para iniciar ou direccionar comportamentos.

Os sujeitos motivados intrinsecamente são mais persistentes na tarefa e são mais resistentes aos maus resultados, pois podem ter prazer na realização da actividade. Enquanto com os sujeitos motivados extrinsecamente dá-se precisamente o contrário.

A motivação intrínseca manifesta-se na competência, ou seja, o sujeito pode sentir-se competente em determinado comportamento. Este tipo de motivação possui uma característica importante que subsiste na competência. Enquanto que a motivação extrínseca está relacionada com a realização dos objectivos e com a recompensa. Ou seja, a motivação intrínseca é uma forma positiva de estar motivado, enquanto que a motivação extrínseca tem a ver com a conduta do sujeito e com o controlo que o indivíduo tem que ter nas diversas situações.

Roberts e Ommundsen (1996) verificaram que a associação entre a orientação para a tarefa e a motivação intrínseca é um indicador que os sujeitos se sentem realizados.

Segundo (Roberts, 2001; Duda, 2001) a relação positiva entre a orientação para a tarefa e a motivação intrínseca vai proporcionar boas condições motivacionais para o sucesso.

Charms (1968) formulou a seguinte hipótese: a motivação extrínseca levará um sujeito a perceber a sua conduta submetida ao controlo do reforço e determinará a diminuição da motivação intrínseca.

Deci (1975) proporcionou uma panorâmica de diferentes estudos que refutavam a hipótese de Charms.

Os motivos podem ser atribuídos à competência ou à própria actividade. Pode considerar-se que a Psicologia do Desporto orienta as suas investigações tendo em conta a aprendizagem.

As primeiras investigações focaram-se essencialmente, no efeito das recompensas externas da motivação (Lepper e Greene; 1974, 1975) que tinham o nome de “sobre justificação de hipóteses”. Demonstraram o efeito negativo das recompensas sobre a motivação intrínseca, ou seja, a actividade deve ser realizada devido a uma razão interna e não, só por uma razão externa.

Devemos perceber as funções das recompensas, ou seja, a recompensa constitui uma manifestação externa de controlo que o sujeito tem face à actividade.

Seguidamente, a recompensa é informativa, ou seja, as recompensas proporcionam ao sujeito informação sobre a sua competência.

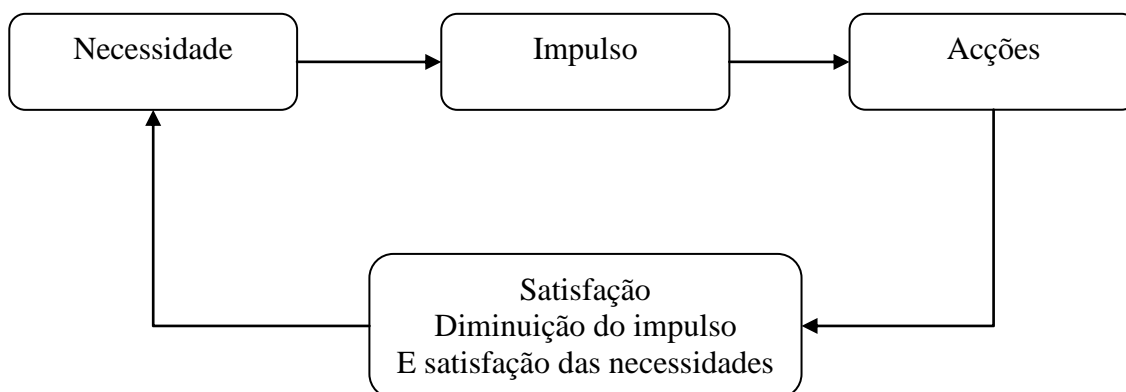
Todas as teorias da motivação levam-nos a pensar na necessidade de um modelo integrado. Num modelo integrado temos que ter em conta factores individuais e sociais.

Dentro dos factores individuais podemos enumerar os seguintes: idade, maturidade intelectual, estrutura física, sexo, entre outras.

Relativamente aos factores sociais podemos considerar os seguintes: recompensas, treinador, nível sociocultural, entre outros.

### 1.7 - Teorias de Conteúdo

As teorias de conteúdo analisam como as necessidades individuais influenciam o comportamento, enquanto que as teorias de processos exploram como é que as pessoas tomam decisões e como isso influencia o seu comportamento.



**Figura 1 - Modelo de motivação das teorias de conteúdos Maslow (1954); Herezberg (1966); McClelland (1961)**

Como exemplo destas teorias temos: a) hierarquia das necessidades; b) teoria ERG; c) teoria dos motivos; d) teoria bifactorial; e) teoria características de função.

Já as teorias de processo analisam a motivação de forma mais dinâmica.

Como exemplo destas teorias temos: a) teoria da equidade; b) ModCo; c) definição de objectivos; d) teoria das expectativas; e) teoria da avaliação cognitiva.

Algumas destas teorias são muito importantes em contexto desportivo, visto que a motivação é o produto do conjunto de variáveis sociais, ambientais e individuais que determinam a escolha da actividade física, a intensidade da prática da actividade, a persistência na tarefa e por último o rendimento.

Das teorias mais importantes no desporto podemos referir: teoria da definição de objectivos; teoria da avaliação cognitiva e a teorias das expectativas, entre outras.

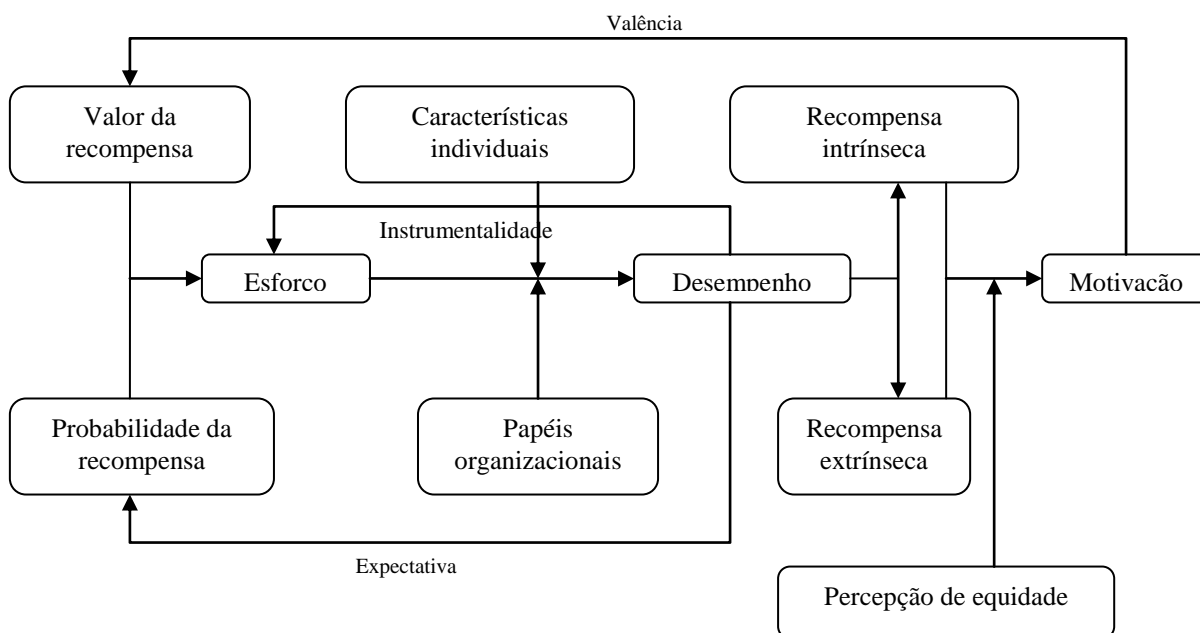
Relativamente à teoria de definição de objectivos de Locke e Latham, podemos dizer que as pessoas tentam alcançar os seus objectivos através das suas acções.

Locke (1978) defendeu que a definição de objectivos era a fonte mais importante de motivação, ou seja, tendo em conta os objectivos as pessoas poderiam ter um desempenho mais elevado.

A conclusão mais importante desta teoria é a seguinte: combinação das seguintes características (SMART) é fundamental. As características são: a) especificidade; b) mensurabilidade; c) acordados; d) realistas.

A teoria das expectativas de Vroom também é frequentemente utilizada em contexto desportivo, como tal esta teoria utiliza uma base cognitiva que considera que o comportamento e o desempenho são o resultado de uma escolha consciente.

Esta teoria tem como suporte três conceitos importantes: a) expectativa; b) valência; c) instrumentalidade.



**Figura 2 – Modelo da Expectativa Vroom (1964); Lawler (1986); Caetano. A; Ferreira. J; Neves. J**

Outra teoria a ter em consideração no desporto é a teoria da avaliação cognitiva de Deci (1971). Nesta teoria a motivação é um processo diferente, como tal devem ser considerados dois subsistemas motivacionais: a) intrínseco – quando as pessoas têm um locus

de controlo interno elevado. Estas pessoas atribuem o seu comportamento a necessidades internas e esforçam-se para alcançar recompensas que satisfaçam as necessidades intrínsecas; b) extrínsecas – quando se dá precisamente o oposto.

Nesta teoria as variáveis externas são fundamentais porque quando são percebidas tendem a diminuir a motivação intrínseca.

Concluindo a motivação não é apenas um fenómeno individual, ou seja, as dinâmicas motivacionais têm em consideração as características dos grupos a que pertencem.

Plaks e Higgins (2000) concluíram que as pessoas adaptam a sua motivação à realização de uma tarefa.

Podemos também concluir que a motivação desportiva é um conceito multidimensional que pode ser analisado de diferentes perspectivas teóricas.

Uma das principais metas da Psicologia do Desporto foi determinar os factores que maximizam a participação e melhoram a execução desportiva.

A orientação da motivação é um ponto fulcral quando tentamos perceber a participação desportiva e o seu desenvolvimento.

Concluimos também, que os sujeitos orientados intrinsecamente estabelecem metas de mestria com baixo controlo como: progredir e melhorar depende do trabalho e do esforço do indivíduo. Tal atitude permite ao sujeito, pouco a pouco, melhorar a sua percepção e a sua motivação face à actividade.

Enquanto que, os sujeitos orientados extrinsecamente estabelecem metas competitivas que dependem de recompensas externas e a sua percepção encontra-se relacionada com a competição.

Nas metas orientadas para a competição, em situações de fracasso, os sujeitos perdem facilmente a motivação. Outro conceito fundamental na prática desportiva é a cooperação.

Um dos modelos mais importantes na área da cooperação é o de García-Mas, este surge na tentativa de explicar as interações em equipa; explicar as situações de cooperação/competição entre os sujeitos e com o treinador.

Mais tarde García-Mas (2001) adapta o modelo proposto por Rabbie e conclui que este tem como ponto fulcral a experiência interactiva, sendo que desta forma um jogador pode modificar a sua tendência inicial cooperar/competir tendo em conta três tipos de factores que são os seguintes: a) pessoais; b) interactivos; c) derivados da situação. Ou seja, reflecte a importância da orientação motivacional tanto para o ego como para a tarefa na cooperação.

García-Mas (2001) postula que jogadores mais cooperantes obterão melhores resultados se tiverem os objectivos tanto a nível pessoal, como grupais bem clarificados.

Este é um ponto fundamental para se perceber posteriormente a importância dos perfis motivacionais no modelo de García-Mas.

Para García-Mas os quatro perfis motivacionais que são os seguintes: a) alto ego e alta tarefa; b) alto ego e baixa tarefa; c) baixo ego e alta tarefa; d) baixo ego e baixa tarefa.

O perfil baixo ego e baixa tarefa pode ser indicativo de uma certa não motivação que pode levar ao abandono dos sujeitos na prática desportiva. Já o perfil alto ego e baixa tarefa os sujeitos são muito competitivos com uma motivação predominantemente extrínseca

No perfil alto ego e alta tarefa existe uma orientação motivacional grande, no geral, para a prática desportiva.

Finalizando no perfil alta tarefa e baixo ego os sujeitos têm uma motivação predominantemente intrínseca.

## COOPERAÇÃO

Uma equipa desportiva é um grupo especial, com características específicas derivadas da actividade desportiva e da sua própria dinâmica, como tal pode dizer-se que nas equipas com identidade a vitória face aos outros implica cooperação entre os vários membros.

A cooperação, de certa forma, opõe-se à competição, embora muitas vezes o desejo de competir com os outros membros do grupo é no sentido de obter um estatuto mais elevado, como tal a cooperação é vista por muitos indivíduos como a maneira ideal de gerir as interacções humanas. Podemos dizer que a cooperação esteve na base da formação dos primeiros grupos sociais, onde o objectivo era cooperar envolvendo processos de interacção e colaboração.

Para haver cooperação, é essencial que haja interacção e colaboração mas não só, o estabelecimento de objectivos comuns, tarefas e acções em conjunto de forma coordenada, fazendo de igual modo parte integrante da cooperação. Assim, percebemos que a interacção e a ajuda unilateral constituem a diferença principal entre os conceitos de colaboração e cooperação (Beersma, B.; Hollenbeck, J.; Humphrey, S.; Moon, H.; Conlon, D.; Ilgen, D.; 2003).

A cooperação assenta essencialmente em duas bases; a concepção utilitarista e racional, que deriva da interacção e interdependência interna das tomadas de posição sobre

cooperar ou não para alcançar o objectivo do grupo; outra base da cooperação passa pela disposição pessoal de cooperar sem receber nada em troca.

Para Edwards (1991), a cooperação constitui um fenómeno relacional que depende do contexto e do valor adaptativo de cada acção.

A cooperação surge na Psicologia Social e tem como principal autor Deutsch.

Deutsch definiu a competição como uma situação em que as recompensas estão distribuídas desigualmente entre os indivíduos (1949).

Por outro lado Deutsch definiu a cooperação como uma situação em que os objectivos são interdependentes de uma maneira recíproca. Disse também Deutsch (1949) que a cooperação é um contexto interactivo em que as acções de um sujeito favorecem o alcance do objectivo de ambos.

Ou seja, a teoria de Deutsch tem como base os diferentes tipos de interdependência e os dois tipos básicos de acção.

Relativamente à interdependência de objectivos, Deutsch (2000) refere que existe uma polarização entre negativos e positivos. Ou seja, a interdependência positiva dá-se quando os objectivos se encontram interligados de tal forma que a probabilidade de uma pessoa atingir os seus objectivos encontra-se positivamente correlacionada com a probabilidade de uma outra pessoa também atingir positivamente os objectivos. Já a interdependência negativa é precisamente o oposto.

Outro ponto fundamental da teoria de Deutsch é: dois tipos básicos de acção, que se dividem em eficazes ou ineficazes. As acções eficazes beneficiam a possibilidade das pessoas atingirem os objectivos, já as ineficazes é precisamente o oposto.

Deutsch afirma que a junção dos dois tipos de acção com os dois tipos de interdependência dão origem a três processos da Psicologia Social e de Grupos que são: “substituability”, atitudes e “inducibility”. O primeiro relata a forma como a acção de uma pessoa pode satisfazer os objectivos de outra; o segundo refere a predisposição para avaliar favoravelmente ou não as actividades deles e dos outros; e o terceiro faz alusão à influência do outro para aquilo que ele pretende.

Deutsch (2001) refere algumas características que as equipas cooperantes devem ter tais como: a) existência de uma comunicação mais eficaz; b) existência de mais amizade e entreajuda; c) maior coordenação da equipa; d) maior confiança nas ideias dos membros do grupo; e) facilidade e interesse na identificação dos conflitos para que sejam resolvidos.

Não é fácil falar de cooperação desportiva sem antes mencionar a coesão de equipa. Tanto a coesão como a cooperação desportivas são mecanismos da dinâmica interna das

equipas de competição e que são percebidas como tal pelos jogadores da equipa (García-Mas e colaboradores). Segundo García-Mas não se consegue provar uma relação positiva entre elevada coesão e bom rendimento da equipa.

Para além disso, numa comparação entre coesão e cooperação de equipa (García-Mas e Bauzá, 1994) relatam que a cooperação pode oferecer benefícios ao permitir operar com variáveis bem definidas da Psicologia.

Relativamente à distinção entre cooperação e coesão, segundo García-Mas e colaboradores, podemos dizer “A coesão representa o nível de afiliação social, a cooperação representa a busca de objectivos e de equipa e a sua combinação para que se produzam comportamentos de equipa”.

O modelo de García-Mas (2001) surge devido a duas razões: a) necessidade de explicar as interacções que se desenvolvem no seio de uma equipa; b) necessidade de explicar a dupla situação cooperação/competição que acontece entre os jogadores e entre estes e o treinador.

Segundo García-Mas, tendo como base o seu modelo de cooperação, existem três possíveis tipos de jogadores: a) jogador racional (jogador não competitivo); b) jogador causal/utilitarista; c) jogador equipa (jogador cooperante).

Cratty e Hanin (1980) definiram a existência de diferentes tipos de desportistas em relação à interacção coesão/cooperação. Existem três tipos de desportistas: a) altamente individuais; b) preocupados com a equipa, c) totalmente absorvidos pela equipa.

O modelo da cooperação é o ponto de partida da Teoria dos Jogos, mais concretamente do Dilema do prisioneiro (Lave, 1960; Nash, 1953; Scodel e colaboradores, 1960; Thibaut e Kelly, 1959; Axelrod, 1986) relativamente à decisão individual.

Nem todas as condutas sociais cooperantes são motivadas pelos interesses pessoais, ou seja, pode acontecer que os atletas por causa de determinadas circunstâncias tenham que abdicar dos próprios objectivos. Isto implica, a existência de uma tendência disposicional mais estável que modele as condutas cooperantes.

Existe o modelo global proposto por Rabbie em 1995 que posteriormente foi adaptado por García-Mas em 2001 que explica a cooperação aplicada a diversas situações. Este modelo tem como ponto fulcral a experiência interactiva, sendo que desta forma um jogador pode modificar a sua tendência inicial cooperar/competir tendo em conta três tipos de factores que são os seguintes: a) pessoais; b) interactivos; c) derivados da situação.

Quando se fala de cooperação também é premente falar de competição. Relativamente à competição um dos modelos mais importantes a focar é o de Martens que pode

umentar/diminuir a competição. Para Martens a competição é algo mais que um sucesso único, implica um processo com vários estádios.

Este processo inclui quatro fases distintas: a) situação competitiva objectiva – Martens sugere uma definição alternativa à situação competitiva objectiva que foi a teoria da avaliação social de Festinger (1954), que inclui um padrão de comparação; b) situação competitiva subjectiva – o indivíduo percebe, aceita e valoriza a situação competitiva objectiva, de tal forma que os antecedentes e atributos adquirem uma importância extrema, já os factores como: capacidade, motivação, situação competitiva podem influenciar a avaliação subjectiva; c) resposta – segue o modelo competitivo de Martens; d) consequências – é a fase final do processo que consiste em comparar a resposta do indivíduo com o padrão de comparação.

As consequências podem ser positivas ou negativas, sendo que as primeiras (positivas) estão relacionadas com o êxito e as segundas (negativas) com o fracasso.

Portanto, temos que ter em conta os factores que possam influenciar a relação entre situação competitiva objectiva e subjectiva, a resposta e as consequências do processo competitivo. Tanto a competição como a cooperação estão relacionadas.

Temos que considerar os seguintes pontos: a) competitiva – o objectivo é vencer do princípio ao fim; b) competitiva/ cooperativa – os indivíduos cooperam entre si para atingir os objectivos; c) individuais – indivíduos levam a cabo o seu objectivo principal sem alteração competitiva/cooperativa; d) individuais/cooperativos – as pessoas ajudam-se mutuamente com os objectivos individuais; e) cooperação – os indivíduos cooperam de início ao fim.

Concluindo a importância da cooperação para o contexto desportivo fez com que García-Mas (2001) e García-Mas e colaboradores (2006) elaborassem o QCD “Cuestionario de Cooperación Deportiva”.

Através desse questionário percebe-se que a cooperação desportiva tem dois pontos básicos que demonstram a tendência disposicional de cada jogador para cooperar.

Estes podem cooperar de forma mais ou menos incondicional (CDI), ou cooperar de acordo com os objectivos (CDC).

García-Mas conclui que existem factores secundários ou situacionais através dos quais o jogador pode mostrar-se mais ou menos cooperante.

## INVESTIGAÇÃO REALIZADA NO ÂMBITO DA COOPERAÇÃO E DA MOTIVAÇÃO

Autores	Data	Título do Estudo	Amostra	Tipo do Estudo	Objetivo	Resultados	Conclusões
Villa, Randsepp	2000	Achievement goal orientations, beliefs about sport success and sport as related to moderate to vigorous physical activity adolescents	375 adolescentes entre 13 e 14 anos	Transversal	Examinar a relação entre o sucesso desportivo e a cooperação	Mulheres com melhor orientação, competência e cooperação. Homens com actividade física vigorosa	Para os rapazes impor. actividade física e para as raparigas da cooperação e motivação
Standage, Duda, Pensgnard	2005	The effect of competitive outcome and task-involving, ego-involving and cooperative structures engaged in a co-ordination task: a self determination approach	183 estudantes universitários	Transversal	Relação entre diferentes tarefas competitivas e a satisfação	Participantes envolvidos na tarefa e que trabalham em cooperação revelam maiores níveis de satisfação	Relação positiva entre cooperação e competência
Tauer, Harackiewicz	2004	The effects of cooperation and competition on intrinsic motivation and performance		Transversal	Relação entre a competição e a cooperação na motivação intrínseca	Cooperação e competição mais consistente levou a níveis maiores de motivação intrínseca	Tanto a cooperação como a competição têm muitos aspectos positivos que melhoram a motivação e performance
Daniels	2007	Cooperation versus competition: is there really such an issue?		Transversal	Dicotomia cooperação versus competição na juventude	Os jovens encararam a cooperação como um desenvolvimento habilidade e motivação	O autor conclui que a introdução do modelo quadrado atlético é importante para promover o desporto na juventude
Gilson, Chow, Ewing	2008	Using goal orientations to understand motivation in strength training	133 atletas	Transversal	Mostrar que a mesma motivação tem diferentes orientações no desporto	Resultados mostram que uma boa orientação teve importância nas tarefas dos atletas	O modelo utilizado é importante na orientação motivacional e motivação intrínseca dos atletas
González, Camacho, Múrcia	2008	Modelo cognitivo-social de la motivación de logro en educación física	895 atletas dos 12 aos 16 anos	Transversal	Relação entre o modelo sócio-cognitivo e o desporto	Resultados mostraram tarefa com clima positivo crença. Ego clima positivo sem crença	Autor conclui a importância da competência percebida no rendimento
Marsh, Craven, Hinkley, Debus	2003	Evaluation of the big-two-factor theory of academic motivation orientations: evaluation of jingle-jangle fallacies	606 atletas com 10 anos	Transversal	Relação entre o ego e a tarefa no desporto	Resultados mostram que alunos em diferentes graus realizaram vários teste utilizando 8 escalas	Factores personalidade ligados com a orientação motivacional e o desempenho
Olympiou, Jowett, Duda	2008	The psychological interface between the coach-created motivational climate and the coach-athlete relationship in	591 atletas	Transversal	Importância da motivação no desporto	Percepção tarefa tendo em conta o treinador e o clima motivacional	Relação atleta/treinador tem implicações na motivação dos atletas
Pereira	2001	Estudo da orientação motivacional em futebolistas de diferentes escalões competitivos	53 atletas entre os 10 e 31 anos	Transversal	Mostrar a relação entre a idade e a orientação motivacional	Atletas com maior orientação para a tarefa do que para o ego	Mais novos são mais orientados para a tarefa

Lee, Whitehead, Ntoumanis, Hatzigeorgiadi s	2000	Relationships among values, achievement orientations and attitudes in youth sport	549 estudantes	Transversal	Mostrar a relação entre as atitudes e a orientação motivacional	Tarefa mais relacionada com a disposição e o ego com clima motivacional	Homens mais orientados para o ego e mulheres para a tarefa
Lindsay, McQuaid, Dutton	2008	Inter-agency cooperation and new approaches to employability	120 estudantes	Transversal	Analisar o papel da cooperação entre os sujeitos	Sucesso da cooperação em diversos meios	Importância da cooperação na parceria
Chiung, Li Kang	2007	Prediction of goal orientation perceived competence on intensity and direction of precompetitive anxiety among adolescent handball	109 atletas	Transversal	Efeitos interactivos da tarefa e do ego na competição	Competência sujeito melhora relação do sujeito com tarefa e não com o ego	Importância orientação motivacional para a tarefa no desporto

**Figura 3 – Estudos de suporte**

Com a investigação realizada conclui-se que praticamente não existem estudos sobre cooperação, ao contrário da orientação motivacional.

Muito menos sobre cooperação – orientação motivacional, logo assegura a pertinência do meu estudo. O presente estudo vai realizar-se a uma amostra de sujeitos praticantes de futebol.

Pretende analisar a existência de uma possível relação entre a cooperação desportiva e a orientação motivacional (para o ego e para a tarefa).

Também pretende verificar se indivíduos mais cooperantes têm uma orientação motivacional para a tarefa superior do que indivíduos com orientação motivacional para o ego, e se indivíduos menos cooperantes têm uma orientação motivacional para o ego superior do que indivíduos mais cooperantes.

## 2. MÉTODO

Neste estudo participaram 78 sujeitos do sexo masculino, praticantes de uma actividade desportiva, nomeadamente, futebol dos escalões Juniores (17, 18 e 19 anos), Juvenis (15 e 16 anos) e Iniciados (13 e 14 anos).

### 2.1 – Instrumentos

## **A – Task and Ego Orientation Sport Questionnaire (TEOSQ)**

O TEOSQ foi desenvolvido por Duda e colaboradores (1989, 1992 e citado por Cruz, 1996). Este instrumento (TEOSQ - Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire) pretende avaliar a orientação motivacional para a tarefa e/ou para o ego tendo por base o modelo teórico motivacional de Nicholls (1989).

No TEOSQ solicita-se a cada indivíduo para indicar o seu grau de acordo/desacordo com as diversas afirmações em resposta à seguinte questão: “Quando te sentes bem sucedido e com êxito no desporto?”.

Este instrumento é constituído por 13 itens sendo que 7 estão orientados para a tarefa e 6 estão orientados para o ego.

Os itens para a orientação para o ego são: 1, 3, 4, 6, 9 e 11 e os itens para a orientação para a tarefa são: 2, 5, 7, 8, 10, 12 e 13.

Neste instrumento existe uma escala tipo Likert de cinco pontos (Discordo totalmente = 1; Concordo Totalmente = 5), sendo que este instrumento é cotado calculando um “score” médio para cada sub-escala.

A versão utilizada neste estudo foi adaptada à população portuguesa por Fonseca e Brito (2005).

## **B – Questionário de Cooperação Desportiva (QCD)**

Elaborado por Garcia-Mas em 2006, o questionário de cooperação desportiva surge com a finalidade de estudar a dinâmica interna dos grupos desportivos através da teoria da coesão desportiva. Esta versão é constituída por 15 itens que são avaliados numa escala tipo LiKert (1 – Nada; 5 – Muito).

Estes itens estão divididos em dois factores e por sua vez em 5 subcategorias, sendo que dentro dos factores disposicionais temos a cooperação condicionada e incondicionada e nos factores situacionais temos a cooperação com o treinador, cooperação com os companheiros de equipa e cooperação fora de campo.

A adaptação deste questionário à população Portuguesa foi realizada por Martins (2007), revelando algumas diferenças em relação à escala original, visto que apenas contem três sub-escalas.

As três sub-escalas são as seguintes: a) cooperação condicionada – constituída pelos itens 4, 8 e 12; b) cooperação incondicionada – constituída pelos itens 1, 2, 3, 6, 10, 11, 13, 14 e 15; c) cooperação com o treinador – constituída pelos itens 5, 7 e 9.

Os “scores” de cada sub-escala são calculados através do somatório dos respectivos itens.

## **2.2 – Procedimento**

Os sujeitos quando chegam à instituição têm de passar por várias etapas, para ver se estão aptos ou não. Nomeadamente; testes médicos, testes físicos, sector de nutrição e avaliação psicológica.

Na avaliação psicológica os sujeitos são distribuídos em grupos de 10 elementos e são levados para um auditório.

Nesse auditório o Psicólogo residente vai aplicar os questionários aos sujeitos.

Todo este processo demora cerca de dois dias, visto que os sujeitos estão integrados numa lógica multidisciplinar.

## **3. RESULTADOS**

Neste capítulo pretende-se analisar a teoria exposta anteriormente tendo em conta os objectivos da investigação em questão.

Tal como foi citado anteriormente na sua introdução, nesta investigação pretende-se averiguar se sujeitos mais cooperantes têm uma orientação motivacional superior para a tarefa, e simultaneamente se sujeitos menos cooperantes têm uma orientação motivacional superior para o ego.

Finalizando esta etapa foi verificada a normalidade tanto para a motivação como para a cooperação com o teste Kolmogorov-Sirmov (KS).

Este é um ponto fundamental para ser saber que teste de teste vai ser usado teste (paramétrico ou não paramétrico).

	Desvio		Mínimo	Máximo	Z	Sig
	Média	Padrão				
<b>Ego</b>	14.923	5.958	6.00	30.00	1.200	0.112
<b>Tarefa</b>	31.705	2.643	24.00	35.00	1.185	0.121
<b>Coop.</b>	11.534	2.183	5.00	15.00	1.085	0.190
<b>Cond.</b>						
<b>Coop.</b>	41.029	2.932	34.00	45.00	0.955	0.321
<b>Inc.</b>						
<b>Coop.</b>	12.871	1.847	6.00	15.00	1.686	0.007
<b>Trein.</b>						

**Tabela 2 – Normalidade**

Pode verificar-se que a motivação (ego/tarefa) seguia distribuição normal, logo podia usar-se um teste paramétrico, mas a cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador), nomeadamente a cooperação com o treinador tinha um *p-value* (Sig.) de 0.007, não seguia distribuição normal, logo tinha que usar um teste não paramétrico ( $\alpha < 0.05$ ).

Seguidamente realizou-se o cálculo da normalidade através do teste de Kolmogorov-Smirnov que permite inferir esta em amostra aleatórias e foram calculadas as correlações existentes entre a orientação motivacional (ego/tarefa) e a cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador).

Uma vez que nem todas as sub-escalas seguem distribuição normal, utilizou-se o coeficiente de correlação de Spearman para estudar as relações entre as variáveis. Este coeficiente mede a intensidade da relação entre variáveis e varia entre -1 e 1, sendo que o zero significa ausência entre as variáveis, o valor 1 indica que as variáveis possuem uma associação directa, perfeita e por último o valor -1 indica que as variáveis possuem uma associação perfeita, mas inversa, isto é, quando uma das variáveis aumenta a outra diminui (Maroco e Bispo, 2003).

	<i>Ego</i>	<i>Tarefa</i>	<i>Coop. Cond.</i>	<i>Coop. Inc.</i>	<i>Coop. Trein.</i>
<b>Ego</b>	—	0.115	- 0.084	- 0.150	- 0.122
<b>Tarefa</b>	0.115	—	0.005	0.196	0.160
<b>Coop. Cond.</b>	- 0.084	0.005	—	0.168	0.254
<b>Coop. Inc.</b>	- 0.150	0.196	0.168	—	1.000
<b>Coop. Trein.</b>	- 0.122	0.160	0.254	0.586	—

**Tabela 3 – Correlações**

A tabela 5 mostra as correlações entre as dimensões referentes à orientação motivacional e à cooperação. Relativamente às dimensões da orientação motivacional podemos verificar que se relacionada positivamente com a dimensão condicionada. No entanto, é com a dimensão tarefa ( $p\text{-value} = 0.966$ ) que esta relação é mais forte, o que significa que à medida que a cooperação condicionada aumenta a orientação motivacional para a tarefa aumenta em detrimento da orientação motivacional para o ego.

Na relação entre a cooperação incondicionada com as dimensões da orientação motivacional também se verifica uma relação positiva, sendo que é com a dimensão ego ( $p\text{-value} = 0.190$ ) que esta relação é mais forte.

Já na relação entre a cooperação com o treinador existe uma relação positiva entre as dimensões da orientação motivacional, sendo que é mais forte com a dimensão tarefa ( $p\text{-value} = 0.286$ ) do que com a dimensão ego.

Entre a cooperação com o treinador e a cooperação condicionada existe uma relação negativa ( $p\text{-value} = 0.025$ ), ou seja à medida que a cooperação com o treinador aumenta a cooperação condicionada o que representa diferenças significativas.

Finalizando o cálculo das correlações achou-se pertinente fazer a comparação entre grupos, ou seja, tanto para a cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) como para a orientação motivacional (ego/tarefa).

Esta divisão de grupos foi realizada tanto para a orientação motivacional nas duas sub-escalas (ego e tarefa), como para a cooperação para as três sub-escalas (cooperação condicionada, cooperação incondicionada e cooperação com o treinador).

Ou seja, os atletas com valores acima da mediana para cada uma das sub-escalas eram agrupados no grupo de elevada percepção da correspondente variável.

Relativamente à cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) foi efectuado o mesmo procedimento.

	<b>Ego</b>	<b>Tarefa</b>
<b>N</b>	78	78
<b>Mediana</b>	14.000	32.000

**Tabela 4 – Mediana relativamente à orientação motivacional**

	<b>Coop. Cond.</b>	<b>Coop. Trein</b>	<b>Coop. Inc</b>
<b>N</b>	79	79	79
<b>Mediana</b>	12.000	13.000	41.000

**Tabela 5 – Mediana relativamente à cooperação**

Para se poder fazer tais comparações foi utilizado o teste não paramétrico Mann-Whitney, visto que este teste permite verificar se existem diferenças significativas para dois grupos com distribuição que violam à normalidade (Pestana e Gageiro, 2005).

	<b>Alto Ego N=41</b>		<b>Baixo Ego N=37</b>		<b>U</b>	<b>p-value</b>
	<b>Média</b>	<b>Desvio-Padrão</b>	<b>Média</b>	<b>Desvio-Padrão</b>		
<b>Coop. Cond.</b>	11.559	2.094	11.506	2.306	753.5	0.960
<b>Coop. Inc.</b>	40.397	2.900	41.729	2.844	551.5	0.037
<b>Coop. Trein.</b>	12.707	1.691	13.054	2.013	632.5	0.199

**Tabela 6 – Comparação de grupos (Orientação Motivacional/Ego)**

Como se pode observar não existem diferenças significativas, ou seja, independentemente do grupo de cooperação (condicionada, incondicionada, com o treinador), a percepção da orientação motivacional (ego/tarefa) não varia com o teste utilizado (Mann-Whitney). Ou seja, o *p-value* (Sig.) é superior ao nível de significância 0.05, logo não existem diferenças significativas.

Na comparação de grupos para a cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) foi realizada a comparação de grupo com a orientação motivacional (ego/tarefa) para ver se existiam ou não diferenças significativas face ao anterior.

Na tabela 6, acima referida, foi verificado que existem diferenças significativas referentes ao valor de *p-value* (Sig)  $0.037 <$  que o nível de significância 0.05. Como tal foi utilizado o teste não paramétrico Mann-Whitney.

O baixo ego apresenta valores médios superiores de cooperação incondicionada.

	Alta Tarefa N=46		Baixa Tarefa N=32		U	<i>p-value</i>
	Média	Desvio-Padrão	Média	Desvio-Padrão		
<b>Coop. Cond.</b>	11.648	2.253	11.370	2.103	659.5	0.433
<b>Coop. Inc.</b>	41.549	2.903	40.281	2.853	545.0	0.051
<b>Coop. Trein.</b>	13.130	1.796	12.500	1.883	580.0	0.106

**Tabela 7 – Comparação de grupos (Orientação Motivacional/Tarefa)**

Na tabela 7 acima exposta relativa à comparação de grupos (orientação motivacional/tarefa) não foram registadas diferenças significativas visto que o *p-value* tanto da cooperação condicionada, como incondicionada e com o treinador relativa à tarefa  $> 0.05$ .

	Alta Coop. Cond. N=42		Baixa Coop. Cond. N=36		U	<i>p-value</i>
	Média	Desvio-Padrão	Média	Desvio-Padrão		
<b>Ego</b>	14.595	6.355	15.305	5.523	684.5	0.473
<b>Tarefa</b>	31.904	2.437	31.472	2.883	697.0	0.551

**Tabela 8 – Comparação de grupos (Cooperação Condicionada)**

Na tabela 8 pode-se verificar que também não existem diferenças significativas na comparação de grupos cooperação condicionada com a orientação motivacional para o ego e para a tarefa, visto que o *p-value* é  $> 0.05$ .

	Alta Coop. Inc. N=47		Baixa Coop. Inc. N=31		U	<i>p-value</i>
	Média	Desvio-Padrão	Média	Desvio-Padrão		
<b>Ego</b>	14.712	6.527	15.258	5.059	647.5	0.407
<b>Tarefa</b>	32.191	2.280	30.967	3.005	555.5	0.075

**Tabela 9 – Comparação de grupos (Cooperação Incondicionada)**

Na tabela 9 referente à comparação de grupos cooperação incondicionada com a orientação motivacional para o ego e para a tarefa não existem diferenças significativas, visto que o *p-value*  $> 0.05$ .

	Alta Coop. Trein. N=48		Baixa Coop. Trein. N=30		U	<i>p-value</i>
	Média	Desvio-Padrão	Média	Desvio-Padrão		
<b>Ego</b>	14.625	5.887	15.400	6.139	665.5	0.575
<b>Tarefa</b>	31.958	2.431	31.300	2.949	636.0	0.384

**Tabela 10 – Comparação de grupos (Cooperação Treinador)**

Por último, a tabela 10 também referente ao teste de Mann-Whitney, não mostra diferenças significativas entre a comparação de grupos cooperação com o treinador e a orientação motivacional para o ego e para a tarefa, visto que o *p-value*  $> 0.05$ .

	Coop. Cond.	Coop. Inc.	Coop. Trein.
<b>Alto Ego/Alta Tarefa</b>	39.23	37.25	38.15
<b>Alto Ego/Baixa Tarefa</b>	39.59	30.50	34.00
<b>Baixo Ego/Alta Tarefa</b>	43.27	50.64	48.07
<b>Baixo Ego/Baixa Tarefa</b>	34.30	36.97	35.33

**Tabela 11 – Perfis Motivacionais**

Finalizando o cálculo dos resultados foi utilizado o teste não paramétrico Kruskal-Wallis para determinar os perfis motivacionais da cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) e da orientação motivacional (ego/tarefa). Este teste permite verificar a igualdade ou não para variáveis no mínimo ordinais (Pestana e Gageiro, 2005).

Através da tabela 8, acima referida, pode concluir-se quer para o ego, quer para a tarefa apresentam valores médios inferiores de cooperação incondicionada.

Enquanto que para o baixo-ego/alta tarefa relativamente à cooperação incondicionada pode verificar-se que existem diferenças significativas, visto que o *p-value* (Sig.) < que o nível de significância 0.05.

#### 4. DISCUSSÃO

Neste capítulo pretende-se fazer-se uma análise global, ou seja, analisar, não só os resultados interpretados como interliga-los com a literatura, tendo em conta as limitações do estudo e fazer sugestões pertinentes, nesta temática.

Relembrando, no presente estudo pretendia-se verificar se existe uma relação entre a orientação motivacional dos atletas e a sua percepção de cooperação. Adicionalmente pretendia-se verificar se indivíduos mais cooperantes têm uma orientação motivacional superior para a tarefa e se indivíduos menos cooperantes têm uma orientação motivacional maior para o ego.

Foi possível observar na comparação de grupos da cooperação que não existem diferenças significativas, ou seja, independentemente do grupo de cooperação (condicionada, incondicionada, com o treinador), a percepção da orientação motivacional (ego/tarefa) não varia com o teste utilizado (Mann-Whitney).

Nas correlações pode-se observar que existe uma relação positiva entre a cooperação incondicionada e a orientação motivacional para a tarefa e para o ego.

Os atletas que cooperam incondicionalmente tendem a ter uma maior orientação para o ego e por consequência uma menor orientação para a tarefa. Ou seja, os sujeitos motivados intrinsecamente são mais persistentes na tarefa e são mais resistentes aos maus resultados segundo Roberts e Ommundsen (1996), pois podem ter prazer na realização da actividade, enquanto com os sujeitos motivados extrinsecamente dá-se precisamente o contrário.

Tal facto vai de encontro à teoria das metas de realização de (Duda, 1993, 1998, 2005; Dweck, 1986, 2000; Nicholls e Duda, 1992), visto que foi com base nesta teoria que foi criado TEOSQ (Task and Ego Orientation Sport Questionnaire), permitindo assim analisar com mais clareza a tendência dos sujeitos para o ego ou para a tarefa.

Para se perceber melhor o tipo de relação existente entre as variáveis efectuou-se a divisão dos grupos, tendo como base a mediana de cada sub-escala da variável motivação e cooperação. Foi encontrada uma relação positiva entre a elevada orientação para a tarefa e a cooperação condicionada.

Nas teorias com características para a tarefa existe uma combinação entre os perfis e motivação, satisfação e realização, logo sujeitos com uma maior predisposição para a tarefa têm uma maior ligação com a cooperação condicionada.

Williams (1994, cit Wann, D 1997), nos seus estudos identificou que indivíduos orientados para a tarefa estão bastante interessados na dificuldade da tarefa, na aprendizagem que podem obter com a tarefa e em melhorar as suas capacidades.

Como tal, podemos concluir, através do estudo que atletas com este tipo de orientação motivacional tendem a cooperar condicionalmente e incondicionalmente, bem como o treinador. Este tipo de atletas encaram a cooperação como um meio para atingir um fim, ou seja, se cooperarem com os outros sujeitos ou com o treinador podem melhorar rapidamente as suas capacidades através da inter-ajuda.

Para finalizar foram realizados os perfis motivacionais (alto ego/alta tarefa; alto ego/baixa tarefa; baixo ego/baixa tarefa; baixo ego/alta tarefa) e foi constatado que, para os perfis alta tarefa/alto ego; baixa tarefa/baixo ego e baixa tarefa/alto ego, os sujeitos apresentavam valores médios menores de cooperação incondicionada.

Relativamente ao perfil baixo ego/alta tarefa com a cooperação incondicionada pode dizer-se que existem diferenças significativas, ou seja, sujeitos menos focalizados para eles próprios estão mais preocupados com a equipa (maior motivação intrínseca). Ou seja, está de acordo com literatura, visto que de acordo com Nicholls (1992) o sucesso é definido com base em auto-referências padrão melhorando o domínio das tarefas: podemos dizer que os sujeitos cooperam independentemente de obterem ou não benefícios para eles próprios, como tal é expectável que indivíduos com perfil baixo ego/alta tarefa apresentem valores superiores de cooperação incondicionada.

Na cooperação condicionada e na cooperação com o treinador não foram registadas diferenças significativas, relativamente à orientação motivacional (ego/tarefa). Ou seja, atletas

com baixo ego mostraram uma cooperação incondicionada elevada e uma orientação motivacional para a tarefa elevada.

De acordo com a literatura García-Mas (2001) definiu a existência de dois factores básicos que influenciam a cooperação desportiva: factores disposicionais onde o atleta tem tendência para cooperar (cooperação condicionada e incondicionada) e factores situacionais onde o atleta pode cooperar mais ou menos (cooperação com o treinador, cooperação com os companheiros de equipa e cooperação fora de campo), como tal não era expectável, visto que sujeitos com maior orientação motivacional para o ego têm uma relação maior com a cooperação incondicionada e não o contrário.

Relativamente ao hipoteticamente proposto no estudo foi constatado que a primeira hipótese, ou seja, indivíduos mais cooperantes têm orientação motivacional superior para a tarefa se confirmou. São sujeitos mais preocupados com o resultado da equipa do que com a satisfação para eles próprios, o que está de acordo com a literatura acima referida.

Tendo em conta a segunda hipótese foi observado que indivíduos menos cooperantes têm orientação motivacional superior para o ego, o que se constata na literatura, visto que, são sujeitos com uma fonte de motivação predominantemente externa.

Embora o estudo tenha limitações as duas hipóteses propostas nesta investigação foram verificadas. É importante referir a escassez de literatura relativamente à cooperação.

Seria importante proceder-se a uma nova adaptação do questionário com uma amostra superior para obtenção de melhores resultados.

Apesar da relação entre a orientação motivacional (ego/tarefa) e cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) ter um papel fundamental em vários contextos, seria interessante futuramente serem realizadas investigações onde fosse possível juntar tal ligação com o rendimento.

Tendo em conta que a ciência está em constante evolução logo as respostas obtidas não são definitivas, mas se fosse possível generalizar os resultados obtidos neste estudo observa-se que a existe uma relação entre a orientação motivacional (ego/tarefa) e a cooperação (condicionada, incondicionada e com o treinador) em contexto desportivo.

Cada vez mais, na actualidade na prática desportiva, espera-se que os jovens tenham uma postura mais cooperante. É também fundamental desenvolver atitudes pró-sociais e cooperadoras do ponto de vista interaccionista.

Revela-se assim, desta forma a importância cada vez maior deste conceito, principalmente neste contexto para obtenção de melhores resultados da equipa.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, P. L. (2003). *Memoria Docente e Investigadora para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados. U. N. E. D. Facultad de Psicología; Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos.*

Antunes, J.; Cruz, J. (1997). *Dinâmicas de Grupo e Sucesso na Alta Competição. Actas do I Encontro Internacional de Psicologia Aplicada ao Desporto e à Actividade Física.* Braga: Universidade do Minho; 1ª edição

Araújo.J (2000); *Como formar a melhor equipa;* Editora Caminho; Lisboa; 1ª edição

Bakker.F; Whiting.H; Brug.H (1992); *Psicologia del Deporte: Conceptos y Aplicaciones;* Editora Morata; Madrid; 2ª edição

Balaguer.I (1994); *Entrenamiento Psicológico en el Deporte;* Editora Albatros; Valência; 1ª edição

Ballard.J; Lacinat.T; Thanpkins.C (2003); *Bom Trabalho: O Poder do Relacionamento Positive;* Editora Pergaminho;Lisboa; 1ª edição

Bandura,A (1997).*Self Efficacy: the Exercice of Control.* Freeman. Nova Iorque

Beer.M; Nohia.N (1998);*Breaking the Code of Change;* Editora Harvard; Boston;1ª edição

Biddle.S; Fox.K; Boutcher.S (2000); *Physical Activity and Psychological Well-Being;* Editora Fox; Londres; 1ª edição

Bilhim.J (2001); *Teoria Organizacional: Estruturas e Pessoas*; Universidade Técnica de Lisboa; Lisboa; 2ª edição

Buceta.J (1998); *Psicologia del Entrenamiento Deportivo*; Editora Dykinson-Psicologia; Madrid; 1ª edição

Bull.S (2001); *Sport and Exercise*; Editora Wiley; Londres; 1ª edição

Ceitol.M; (2006); *Gestão de Recursos Humanos para o Século XXI*; Edição Sílabo; Lisboa; 1ª edição

Chambel.M; Curral:L (1993);*Psicossociologia das Organizações*; Texto editora ;Lisboa;1ª edição

Cooper.C (1991); *Industrial and Organizational Psychology*; Eldgar Publishing; Londres; 1ª edição

Cruz.J (1996); *Manual de Psicologia do Desporto*; Editora Faculdade do Minho;Braga; 1ª edição

Cruz, J. F., Antunes, J. (1996). Dinâmica de Grupos e Coesão nas Equipas Desportivas. In J. F. Cruz (Ed.), *Manual de Psicologia do Desporto* Braga: SHO

Cunha.M; Rodrigues.S (2002); *Manual de Estudos Organizacionais*; RH editora; Lisboa; 1ª edição

Cunha.M; Rego.A; Cunha.R (2007); *Organizações Positivas*; Editora Dom Quixote; Lisboa; 1ª edição

Cunha.M; Rego.A; Cunha.R; Cardoso.C (2006); *Manual de Comportamento Organizacional e Gestão*; Editora Rh; Lisboa; 5ª edição

D'Oliveira, T. (2002). *Teses e Dissertações: Recomendações para a Elaboração Estruturação de Trabalhos Científicos*. Lisboa: RH Editora.

Duda,J; Hall,H (2001). *Achievement goal theory in sport:Recent extensions and future directions*.Handbook of sport psychology; Estados Unidos; 2ª edição

Eco.H (1998); *Como se Faz uma Tese em Ciências Humanas*; Editorial Presença; Lisboa; 7ª edição

Feldman.R (2002); *Psicologia con Aplicaciones en Países de Habla Hispana*; McGraw-Hill; Cancum; 4ª edição

Ferreira,J.M; Neves.J; Caetano.A (2001) *Manual de Psicossociologia das Organizações*; McGrawill; Lisboa; 1ª edição

Ferreira.J; Peixoto.J; Carvalho.A; Raposo.R; Graça.J; Marques.R (1995); *Sociologia* ; Editora McGraw-Hill; Lisboa

García-Mas.A (2001); *Cooperación y Competición en Equipos Deportivos*; Instituto Superior de Psicologia Aplicada; Lisboa; 1ª edição

García-Mas.A; Bauzá.P (1994); *La Psicología del Equipo Deportivo. Cooperacion y Rendimento*; Universidade das Ilhas Baleares; 1ª edição

Garcia-Mas;Gimeno.F (2006); *La Teoria de Orientación de metas y la Enseñanza de la Educación Física*; Universidade das Ilhas Balerares; 1ª edição

Garcia-Mas.A (1997); *La Psicología del Deporte y sus Relaciones con Otras Ciências del Deporte*; Universidade das Ilhas Baleares; 1ª edição

González.J; Rofríguez.C; Garcia.G (2001); *Manual de Prácticas de Psicología Deportiva*; Dykinson-Psicologia; Madrid; 1ª edição

Harway,M.;Mednick.S.,Mednick, B. (1984). *Research Strategies: Methodological and Practical Problems*; Editora Praeger;New York;; 1ª edição

Maroco,J (2007) *Análise Estatística com Utilização do SPSS*. Edições Sílabo. Lisboa

Martins,S (2007) *Cooperação e coesão no futebol de onze: estudo exploratório*. Monografia de Licenciatura em Psicologia Social e das organizações no Instituto Superior de Psicologia Aplicada

Pereira.O (1999); *Fundamentos do Comportamento Organizacional*; Fundação Caloste Gulbenkian; Lisboa; 1ª edição

Prista.A; Marques.A; Madura.A; Saronga.S (2003); *Actividade Física e Desporto: Fundamentos e Contextos*; Fundação Calouste Gulbenkian; Lisboa; 1ª edição

Ribeiro, R.B. (2003). *Textos de Apoio*. Lisboa: Instituto Superior de Psicologia Aplicada; Lisboa; 1ª edição

Roberts.G (1995);*Motivación en el Deporte y el Ejercicio*; Desclée de Brower; Bilbao; 2ª edição

Rosa.L (1994); *Cultura Empresarial: Motivação e Liderança*; Editorial Presença; Lisboa; 1ª edição

Schermerhorn.J; Hunt.J; Osborn.R (2001); *Fundamentos do Comportamento Organizacional*; Editora Bookman; São Paulo; 2ª edição

Triandis.H; Dunnette.M; Hough.Leaetta (1994); *Handboow of Industrial and Organizational Psychology*; Consulting Psychologists Press; California; 2ª edição

Zafra.A (2005); *Factores Psicológicos y Lesiones en Futbolistas: Un Estudio Correlacional*; Quaderna editorial; Múrcia; 1ª edição

## QUESTIONÁRIO DE COOPERAÇÃO DESPORTIVA (QCD - pt)

**Instruções:** Assinale, com sinceridade, uma "X" no seu grau de concordância com as frases seguintes. Não há respostas certas nem erradas. Interessa-nos apenas a sua opinião.

DATA:        /        /  
**Muito Bastante Algo Pouco Nada**

1	Se todos nos esforçarmos e nos ajudarmos uns aos outros, a equipa irá melhorar e alcançar os seus objectivos					
2	Eu colaboro com os meus companheiros e com o meu treinador, sejam quais forem as circunstâncias do jogo					
3	É tão importante cooperar fora do terreno de jogo como em campo, embora eu me considere um profissional.					
4	Quando ajudo o treinador, seguindo as suas instruções e esforçando-me nos jogos e nos treinos, espero que ele me reconheça, dizendo-me ou colocando-me na equipa inicial.					
5	Coopero com o treinador, independentemente de ser titular ou suplente					
6	Colaboro com os meus companheiros de equipa, ainda que na equipa possa existir algum grupo que não ajude os companheiros.					
7	Trabalho conjuntamente com o treinador, independentemente de ser titular ou suplente.					
8	Quando com o meu jogo ou com o meu esforço ajudo algum companheiro em campo, espero ser reconhecido de alguma forma.					
9	Sigo sempre as instruções do meu treinador e acato as suas decisões, tanto nos jogos como nos treinos, chegando a sacrificar as minhas ideias acerca do jogo.					
10	Para concretizar os objectivos da equipa, temos de nos ajudar uns aos outros fora do campo, em questões pessoais, ou no balneário.					
11	Esforço-me muito durante os treinos, ainda que isso signifique competir com algum companheiro.					
12	A minha cooperação com os meus companheiros e treinador, tanto nos jogos como nos treinos, depende da colaboração que eles me dão a mim.					
13	Eu colaboro com os meus companheiros, mesmo que estes tenham mais capacidades do que eu.					
14	Eu coopero durante o jogo, mesmo que não se note, por exemplo, movimentando-me sem bola ou dobrando um companheiro.					
15	Se todos cooperarmos, a equipa fica mais unida e pode render mais ou trabalhar melhor.					

**DADOS SÓCIO-DEMOGRÁFICOS****Sexo** M  F ; **Quantos anos tem?** \_\_\_\_\_**Concelho onde reside** \_\_\_\_\_**Estado civil:** casado(a)/união de facto ; solteiro(a) ;Divorciado/separado(a) ; viúvo(a) ;**Campeonato em que está inscrito:**

\_\_\_\_\_

**Escalão:** \_\_\_\_\_**Nº de horas de treino por semana:**

\_\_\_\_\_

**Posição onde joga:**

\_\_\_\_\_

**Anos de prática da modalidade:**

\_\_\_\_\_

**Agradecemos desde já a sua colaboração**



## QUESTIONÁRIO DE ORIENTAÇÃO PARA A TAREFA E PARA O EGO NO DESPORTO: TEOSQp®

Tradução e Adaptação efectuada por António Manuel Fonseca (1994) do *Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire* (TEOSQ)

Para mais informações, contactar:

António Manuel Fonseca  
Laboratório de Psicologia do Desporto  
Faculdade de Desporto  
Universidade do Porto  
Rua Dr Plácido Costa, 91  
4200-450 Porto  
Tel: (02) 5074792  
Fax: (02) 5500689  
Email: [afonseca@fcdef.up.pt](mailto:afonseca@fcdef.up.pt)

Neste questionário, pedimos-lhe que indique a sua opinião acerca do significado do sucesso no desporto. Não há respostas certas ou erradas. O que realmente importa é que indique o que pensa com sinceridade. Para cada uma das situações abaixo descritas, coloque um círculo em redor do número que melhor reflectir o que sente acerca dela.

As opções de resposta são as seguintes: 1=Discordo Completamente; 2=Discordo; 3=Nem Discordo Nem Concordo; 4=Concordo; e 5=Concordo Completamente

### Ao praticar desporto, sinto-me mais bem sucedido quando...

	Discordo			Concordo	
	Completamente			Completamente	
1) ...sou o único que consegue executar as técnicas.....	1	2	3	4	5
2) ...aprendo uma nova técnica e isso me faz querer praticar mais.....	1	2	3	4	5
3) ...consigo fazer melhor do que os meus amigos.....	1	2	3	4	5
4) ...os outros não conseguem fazer tão bem como eu.....	1	2	3	4	5
5) ...aprendo algo que dá prazer em fazer.....	1	2	3	4	5
6) ...os outros cometem erros e eu não.....	1	2	3	4	5
7) ...aprendo uma nova técnica esforçando-me bastante.....	1	2	3	4	5
8) ...trabalho realmente bastante.....	1	2	3	4	5
9) ...ganho a maioria das provas.....	1	2	3	4	5
10) ...algo que aprendo me faz querer continuar e praticar mais.....	1	2	3	4	5
11) ...sou o melhor.....	1	2	3	4	5
12) ...sinto que uma técnica que aprendo está bem.....	1	2	3	4	5
13) ...faço o meu melhor.....	1	2	3	4	5

## Normalidade - Cooperação

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Coop_cond	79	11,5346	2,16927	5,00	15,00
Coop_trein	79	12,8861	1,83964	6,00	15,00
Coop_inc	79	41,0797	2,94787	34,00	45,00

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
N		79	79	79
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	11,5346	12,8861	41,0797
	Std. Deviation	2,16927	1,83964	2,94787
Most Extreme Differences	Absolute	,124	,196	,110
	Positive	,098	,125	,092
	Negative	-,124	-,196	-,110
Kolmogorov-Smirnov Z		1,104	1,742	,975
Asymp. Sig. (2-tailed)		,175	,005	,298

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## Normalidade – Orientação Motivacional

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Ego	78	14,9231	5,95823	6,00	30,00
Tarefa	78	31,7051	2,64383	24,00	35,00

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Ego	Tarefa
N		78	78
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	14,9231	31,7051
	Std. Deviation	5,95823	2,64383
Most Extreme Differences	Absolute	,136	,134
	Positive	,136	,106
	Negative	-,067	-,134
Kolmogorov-Smirnov Z		1,200	1,185
Asymp. Sig. (2-tailed)		,112	,121

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Ego	78	14,9231	5,95823	6,00	30,00
Tarefa	78	31,7051	2,64383	24,00	35,00
Coop_cond	78	11,5346	2,18331	5,00	15,00
Coop_trein	78	12,8718	1,84714	6,00	15,00
Coop_inc	78	41,0294	2,93269	34,00	45,00

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Ego	Tarefa	Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
N		78	78	78	78	78
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	14,9231	31,7051	11,5346	12,8718	41,0294
	Std. Deviation	5,95823	2,64383	2,18331	1,84714	2,93269
Most Extreme Differences	Absolute	,136	,134	,123	,191	,108
	Positive	,136	,106	,097	,125	,088
	Negative	-,067	-,134	-,123	-,191	-,108
Kolmogorov-Smirnov Z		1,200	1,185	1,085	1,686	,955
Asymp. Sig. (2-tailed)		,112	,121	,190	,007	,321

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Correlations<sup>a</sup>

			Ego	Tarefa	Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
Spearman's rho	Ego	Correlation Coefficient	1,000	,115	-,084	-,122	-,150
		Sig. (2-tailed)	.	,318	,465	,286	,190
	Tarefa	Correlation Coefficient	,115	1,000	,005	,160	,196
		Sig. (2-tailed)	,318	.	,966	,163	,086
	Coop_cond	Correlation Coefficient	-,084	,005	1,000	,254*	,168
		Sig. (2-tailed)	,465	,966	.	,025	,141
	Coop_trein	Correlation Coefficient	-,122	,160	,254*	1,000	,586**
		Sig. (2-tailed)	,286	,163	,025	.	,000
	Coop_inc	Correlation Coefficient	-,150	,196	,168	,586**	1,000
		Sig. (2-tailed)	,190	,086	,141	,000	.

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

a. Listwise N = 78

## Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Ego	78	14,9231	5,95823	6,00	30,00
Tarefa	78	31,7051	2,64383	24,00	35,00
Grupo_cond	78	1,4615	,50175	1,00	2,00

## Comparação de Grupos – Cooperação Condicionada

## Ranks

Grupo_cond		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Ego	Alta Cooperação	42	37,80	1587,50
	Baixa Cooperação	36	41,49	1493,50
	Total	78		
Tarefa	Alta Cooperação	42	40,90	1718,00
	Baixa Cooperação	36	37,86	1363,00
	Total	78		

**Test Statistics<sup>a</sup>**

	Ego	Tarefa
Mann-Whitney U	684,500	697,000
Wilcoxon W	1587,500	1363,000
Z	-,718	-,596
Asymp. Sig. (2-tailed)	,473	,551

a. Grouping Variable: Grupo\_cond

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Ego	78	14,9231	5,95823	6,00	30,00
Tarefa	78	31,7051	2,64383	24,00	35,00
Grupo_inc	78	1,3974	,49254	1,00	2,00

**Comparação de Grupos – Cooperação Incondicionada****Ranks**

	Grupo_inc	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Ego	Alta Cooperação	47	37,78	1775,50
	Baixa Cooperação	31	42,11	1305,50
	Total	78		
Tarefa	Alta Cooperação	47	43,18	2029,50
	Baixa Cooperação	31	33,92	1051,50
	Total	78		

**Test Statistics<sup>a</sup>**

	Ego	Tarefa
Mann-Whitney U	647,500	555,500
Wilcoxon W	1775,500	1051,500
Z	-,829	-1,781
Asymp. Sig. (2-tailed)	,407	,075

a. Grouping Variable: Grupo\_inc

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Ego	78	14,9231	5,95823	6,00	30,00
Tarefa	78	31,7051	2,64383	24,00	35,00
Grupo_trein	78	1,3846	,48965	1,00	2,00

**Comparação de Grupos – Cooperação com o Treinador****Ranks**

Grupo_trein		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Ego	Alta Cooperação	48	38,36	1841,50
	Baixa Cooperação	30	41,32	1239,50
	Total	78		
Tarefa	Alta Cooperação	48	41,25	1980,00
	Baixa Cooperação	30	36,70	1101,00
	Total	78		

**Test Statistics<sup>a</sup>**

	Ego	Tarefa
Mann-Whitney U	665,500	636,000
Wilcoxon W	1841,500	1101,000
Z	-,561	-,870
Asymp. Sig. (2-tailed)	,575	,384

a. Grouping Variable: Grupo\_trein

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Coop_cond	78	11,5346	2,18331	5,00	15,00
Coop_trein	78	12,8718	1,84714	6,00	15,00
Coop_inc	78	41,0294	2,93269	34,00	45,00
Grupo_ego	78	1,4744	,50257	1,00	2,00

### Comparação de Grupos – Orientação Motivacional para o Ego

#### Ranks

	Grupo_ego	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Coop_cond	Alto Ego	41	39,38	1614,50
	Baixo Ego	37	39,64	1466,50
	Total	78		
Coop_trein	Alto Ego	41	36,43	1493,50
	Baixo Ego	37	42,91	1587,50
	Total	78		
Coop_inc	Alto Ego	41	34,45	1412,50
	Baixo Ego	37	45,09	1668,50
	Total	78		

#### Test Statistics<sup>a</sup>

	Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
Mann-Whitney U	753,500	632,500	551,500
Wilcoxon W	1614,500	1493,500	1412,500
Z	-,050	-1,286	-2,083
Asymp. Sig. (2-tailed)	,960	,199	,037

a. Grouping Variable: Grupo\_ego

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Coop_cond	78	11,5346	2,18331	5,00	15,00
Coop_trein	78	12,8718	1,84714	6,00	15,00
Coop_inc	78	41,0294	2,93269	34,00	45,00
Grupo_tarefa	78	1,4103	,49506	1,00	2,00

### Comparação de Grupos – Orientação Motivacional para a Tarefa

#### Ranks

Grupo_tarefa		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Coop_cond	AltoTarefa	46	41,16	1893,50
	Baixo Tarefa	32	37,11	1187,50
	Total	78		
Coop_trein	AltoTarefa	46	42,89	1973,00
	Baixo Tarefa	32	34,63	1108,00
	Total	78		
Coop_inc	AltoTarefa	46	43,65	2008,00
	Baixo Tarefa	32	33,53	1073,00
	Total	78		

#### Test Statistics<sup>a</sup>

	Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
Mann-Whitney U	659,500	580,000	545,000
Wilcoxon W	1187,500	1108,000	1073,000
Z	-,784	-1,616	-1,951
Asymp. Sig. (2-tailed)	,433	,106	,051

a. Grouping Variable: Grupo\_tarefa

### Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Coop_cond	78	11,5346	2,18331	5,00	15,00
Coop_trein	78	12,8718	1,84714	6,00	15,00
Coop_inc	78	41,0294	2,93269	34,00	45,00
Grupo_final	78	2,3590	1,11628	1,00	4,00

### Perfis Motivacionais

#### Ranks

	Grupo_final	N	Mean Rank
Coop_cond	alto ego_alta tarefa	24	39,23
	alto ego_baixa tarefa	17	39,59
	baixo ego_alta tarefa	22	43,27
	baixo ego_baixa tarefa	15	34,30
	Total	78	
Coop_trein	alto ego_alta tarefa	24	38,15
	alto ego_baixa tarefa	17	34,00
	baixo ego_alta tarefa	22	48,07
	baixo ego_baixa tarefa	15	35,33
	Total	78	
Coop_inc	alto ego_alta tarefa	24	37,25
	alto ego_baixa tarefa	17	30,50
	baixo ego_alta tarefa	22	50,64
	baixo ego_baixa tarefa	15	36,97
	Total	78	

#### Test Statistics<sup>a,b</sup>

	Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
Chi-Square	1,430	4,929	8,512
df	3	3	3
Asymp. Sig.	,699	,177	,037

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Grupo\_final

## Mediana - Cooperação

### Statistics

		Coop_cond	Coop_trein	Coop_inc
N	Valid	79	79	79
	Missing	0	0	0
Median		12,0000	13,0000	41,0000

### Coop\_cond

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5,00	1	1,3	1,3	1,3
	6,00	1	1,3	1,3	2,5
	6,65	1	1,3	1,3	3,8
	7,00	1	1,3	1,3	5,1
	8,00	4	5,1	5,1	10,1
	9,00	4	5,1	5,1	15,2
	9,45	1	1,3	1,3	16,5
	10,00	7	8,9	8,9	25,3
	10,45	1	1,3	1,3	26,6
	10,65	1	1,3	1,3	27,8
	11,00	12	15,2	15,2	43,0
	11,45	1	1,3	1,3	44,3
	11,53	1	1,3	1,3	45,6
	11,65	1	1,3	1,3	46,8
	12,00	11	13,9	13,9	60,8
	12,10	1	1,3	1,3	62,0
	12,65	1	1,3	1,3	63,3
	13,00	17	21,5	21,5	84,8
	13,65	1	1,3	1,3	86,1
	14,00	5	6,3	6,3	92,4
15,00	6	7,6	7,6	100,0	
Total		79	100,0	100,0	

**Coop\_trein**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6,00	1	1,3	1,3	1,3
	7,00	1	1,3	1,3	2,5
	9,00	1	1,3	1,3	3,8
	10,00	2	2,5	2,5	6,3
	11,00	13	16,5	16,5	22,8
	12,00	12	15,2	15,2	38,0
	13,00	12	15,2	15,2	53,2
	14,00	22	27,8	27,8	81,0
	15,00	15	19,0	19,0	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

**Coop\_inc**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34,00	1	1,3	1,3	1,3
	35,00	1	1,3	1,3	2,5
	36,00	4	5,1	5,1	7,6
	37,00	6	7,6	7,6	15,2
	38,00	5	6,3	6,3	21,5
	38,29	1	1,3	1,3	22,8
	39,00	6	7,6	7,6	30,4
	40,00	7	8,9	8,9	39,2
	41,00	10	12,7	12,7	51,9
	42,00	9	11,4	11,4	63,3
	43,00	8	10,1	10,1	73,4
	44,00	9	11,4	11,4	84,8
	45,00	12	15,2	15,2	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

## Mediana - Motivação

Statistics

		Ego	Tarefa
N	Valid	78	78
	Missing	0	0
Median		14,0000	32,0000

## Ego

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6,00	4	5,1	5,1	5,1
	7,00	1	1,3	1,3	6,4
	8,00	5	6,4	6,4	12,8
	9,00	4	5,1	5,1	17,9
	10,00	7	9,0	9,0	26,9
	11,00	6	7,7	7,7	34,6
	12,00	5	6,4	6,4	41,0
	13,00	5	6,4	6,4	47,4
	14,00	7	9,0	9,0	56,4
	15,00	6	7,7	7,7	64,1
	16,00	1	1,3	1,3	65,4
	17,00	2	2,6	2,6	67,9
	18,00	3	3,8	3,8	71,8
	19,00	2	2,6	2,6	74,4
	20,00	4	5,1	5,1	79,5
	21,00	5	6,4	6,4	85,9
	23,00	1	1,3	1,3	87,2
	24,00	3	3,8	3,8	91,0
	25,00	3	3,8	3,8	94,9
	26,00	1	1,3	1,3	96,2
	27,00	1	1,3	1,3	97,4
	28,00	1	1,3	1,3	98,7
	30,00	1	1,3	1,3	100,0
	Total	78	100,0	100,0	

## Tarefa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24,00	1	1,3	1,3	1,3
	25,00	1	1,3	1,3	2,6
	26,00	1	1,3	1,3	3,8
	27,00	1	1,3	1,3	5,1
	28,00	8	10,3	10,3	15,4
	29,00	5	6,4	6,4	21,8
	30,00	5	6,4	6,4	28,2
	31,00	10	12,8	12,8	41,0
	32,00	12	15,4	15,4	56,4
	33,00	11	14,1	14,1	70,5
	34,00	10	12,8	12,8	83,3
	35,00	13	16,7	16,7	100,0
	Total	78	100,0	100,0	