

ERICH AUGUSTO GRUNEVALD

**O NÍVEL DE MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA
EM ATLETAS ADULTOS PRATICANTES DE TÊNIS DE CAMPO
PÓS - COMPETIÇÃO.**

Monografia apresentada como requisito parcial para a conclusão do Curso de Bacharelado em Educação Física, do Departamento de Educação Física, Setor de Ciências Biológicas, Universidade Federal do Paraná.

RICARDO W. COELHO

AGRADECIMENTOS

Aos meus familiares que me apoiaram durante todo o meu período acadêmico.

Ao mestre e amigo Ricardo Coelho que acreditou em meu trabalho, e proporcionou condições para que ele pudesse ser realizado.

As professoras e mestres Suzane Oliveira e Ana Maria Braga, que tanto me ajudaram no desenvolvimento e conclusão deste trabalho, obrigado pela paciência.

Ao meu grande amigo e colega de trabalho Fabrício Santana.

RESUMO

O tênis de campo é um esporte onde a harmonia entre as capacidades técnicas, físicas e psicológicas são fundamentais para um bom desempenho competitivo. Para que se possa ter um grau satisfatório de eficiência no desempenho competitivo é necessário que haja alguma motivação interna, (necessidade, desejo, interesse, curiosidade etc) (MACHADO e GOUVEA, 1997, p.171). O presente estudo teve como objetivo verificar nível de motivação intrínseca após o término das partidas em adultos do sexo masculino praticantes de tênis de campo. A amostragem deste estudo foi constituída por 61 atletas, os quais foram divididos em 2 grupos: Vencedores (n=30) e Perdedores (n=31). Para a coleta de dados foi utilizado o “Inventário de Motivação Intrínseca para esportes competitivos”, de Mcauley, Duncan e Tammen (1989). Para a análise dos dados foi utilizada uma análise de variância ANOVA a um nível de probabilidade de $p < 0,05$. Após a análise realizada, os dados demonstraram haver diferenças estatisticamente significativas de $F(1,60) = 81,17$ com um $p = 0,004$, entre as variáveis: nível de motivação intrínseca e resultado da partida. Conclui-se que os atletas que tiveram um resultado positivo (vitória), apresentaram níveis de motivação intrínseca mais elevados que os atletas que tiveram um resultado negativo (derrota). Para o grupo dos atletas vencedores um nível de motivação intrínseca mais elevado pode ser fundamental para um bom desempenho numa próxima partida, enquanto que para os atletas que tiveram um resultado negativo, baixos níveis de motivação intrínseca, podem afetar negativamente o desempenho em um próximo evento, pois segundo Valerand (1987) a desmotivação prediz a maior parte dos resultados negativos.

Palavras-chaves: motivação intrínseca, tênis de campo, adultos, sexo masculino.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	ii
RESUMO.....	iii
LISTA DE TABELAS.....	vi
1.0 INTRODUÇÃO.....	1
1.1 JUSTIFICATIVA.....	3
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivo Geral.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos.....	4
1.3 HIPÓTESES.....	4
2.0 REVISÃO DE LITERATURA.....	5
2.1 MOTIVAÇÃO: DEFINIÇÕES E CONCEITOS.....	5
2.2 TEORIAS DE MOTIVAÇÃO.....	9
2.2.1 Motivação para a realização e competitividade	9
2.2.2 Teoria de motivação para a competência.....	10
2.2.3 Teoria da autodeterminação.....	10
2.2.4 Teoria das Necessidades Humanas de Maslow.....	11
2.2.5 Teoria de Necessidade para o Rendimento.....	12
2.2.6 Teorias de HOWE.....	12
2.2.7 Teoria de Motivação para o Rendimento de Heckhausen.....	12
2.2.8 Teoria de Atribuição.....	13
2.2.9 Teoria das Metas para o Rendimento.....	13
2.3 FATORES QUE AFETAM A MOTIVAÇÃO.....	14
2.3.1 Desenvolvendo a motivação.....	16
2.3.2 Medidas de ativação básica.....	17
3.0 METODOLOGIA.....	18
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	18
3.2 POPULAÇÃO/ AMOSTRA.....	18
3.3 INSTRUMENTOS.....	18
3.4 PROCEDIMENTOS.....	19
3.5 ANÁLISE ESTATÍSTICA.....	19

4.0 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	20
5.0 CONCLUSÕES.....	22
REFERÊNCIAS.....	23
ANEXOS.....	25

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – VALORES REFERENTES À MÉDIA E DESVIO PADRÃO DOS GRUPOS.....	20
--	-----------

1.0 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos o número de praticantes do tênis de campo tem aumentado muito, principalmente devido ao grande sucesso alcançado pelo tenista brasileiro Gustavo Kuerten nos principais torneios do mundo no circuito profissional de tênis. Apesar desse crescimento, o tênis de campo ainda está engatinhando no nosso país. Infelizmente, o tênis se limita a apenas algumas revelações individuais e isoladas sendo poucos os jogadores que conseguem apresentar um bom desempenho no circuito profissional.

Essa limitação se deve principalmente a falta de apoio principalmente, de patrocinadores e de estrutura como, a pouca quantidade de quadras públicas e o custo alto para a prática do tênis. Fatores esses que dificultam ainda mais a prática deste esporte pela população em geral.

No campo acadêmico o tênis de campo é pouco explorado, existem poucas pesquisas nesta área e poucas universidades oferecem oportunidades para que seus acadêmicos tenham acesso à aprendizagem deste esporte.

Para que se possa ter um grau satisfatório de eficiência no desempenho esportivo é preciso de algum motivo (necessidade, desejo, interesse, impulso, curiosidade, ou utilidade), (MACHADO e GOUVEA 1997, p. 171) ou seja, para que um atleta obtenha sucesso na prática deste esporte é necessário que o mesmo tenha uma motivação interna, um desejo de vencer seus adversários.

A motivação no contexto esportiva tem sido foco de estudo de muitos pesquisadores da área da psicologia. Professores, treinadores e técnicos cada vez mais reconhecem a importância da motivação do atleta no desempenho competitivo.

Os psicólogos do esporte e do exercício podem considerar motivação a partir de diversos pontos de vista específicos; incluindo a motivação para realização, motivação na forma de estresse competitivo, motivação intrínseca e extrínseca (THOMAS, 1996, p. 167).

Existem diversos motivos extrínsecos que fazem com que o indivíduo inicie qualquer tarefa, mas a motivação intrínseca conduz o indivíduo a se empenhar, desenvolver e concluir as suas tarefas (SINGER, 1977, p. 32).

A motivação extrínseca é uma aprendizagem muito frágil e para que ela ganhe alguma consistência tem que entrar em ação a motivação intrínseca, ou seja, o indivíduo tem de mostrar interesse e necessidade em consolidar a sua aprendizagem (SINGER, 1977).

A motivação intrínseca, por vezes, pode necessitar de incentivos, mas uma vez iniciada esta progride automaticamente resultando em uma aprendizagem sólida. Segundo Singer (1977) ainda que todos os indivíduos tenham predisposição para aprender, necessitam de algumas recompensas para iniciar essa aprendizagem ou para se manterem nela.

A motivação pode ser caracterizada como um processo ativo ou esforço, intencional e dirigido a uma meta, o qual depende da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e fatores ambientais (extrínsecos), (SAMULSKI, 2002, p.104).

Reconhecendo o esporte como campo de atuação e de vivência no qual exceto no caso da educação física o homem, participa voluntariamente como explicar que atletas de alto nível se sacrificam durante anos, em horas de treinamento rigoroso para participarem de competições, ou apenas pela obtenção de um troféu ou medalha sem valor material? O que lhes motiva e os conduz à prática desportiva? Qual seu interesse? Por que uma pessoa se dedica a uma atividade desportiva e treina duas ou três vezes por semana, enquanto outra pessoa se dedica a outra modalidade desportiva e treina duas ou três vezes por dia? Qual a necessidade satisfeita pela atividade desportiva?

Quando se observa que algumas pessoas praticam algum esporte e outras não, parece que o esporte oferece condições especiais de estímulo que induzem o atleta à ação desportiva. Em um estudo realizado por Gould e Petlinchhoff (1988) citado por Weinberg e Gould (2001), os principais motivos citados pelos jovens para sua participação em atividades esportivas foram:

- 1- Melhorar suas habilidades,
- 2- Divertir-se,
- 3- Estar com os amigos,
- 4- Experimentar emoções,
- 5- Obter sucesso,
- 6- Desenvolver condicionamento físico.

No mesmo estudo verificou-se que adultos citaram diferentes motivos para aderir a um programa de exercícios, incluindo fatores de saúde, perda de peso, condicionamento, auto-desafio e bem estar, seus motivos para continuar no programa de exercícios incluíram, divertimento, liderança da organização, tipo de atividade e fatores sociais.

De um modo geral o estudo da motivação implica no exame das razões pelas quais se escolhe realizar uma tarefa com maior empenho que outra e o que leva indivíduos a persistirem por longo período de tempo em uma atividade desportiva (CRATTY 1984).

A melhor maneira de entender a motivação é considerar a pessoa e a situação e o modo como elas interagem (CORIA SABINI, 1986).

Diferentes níveis de motivação influenciam as ações dos indivíduos, que podem variar de acordo com a situação ou o momento em que determinada ação ocorre (Weinberg e Gould, 2001), ou seja, fatores pessoais realmente fazem as pessoas perderem a motivação, mas os ambientes nos quais as pessoas convivem também.

O presente estudo pretende verificar o nível de motivação intrínseca em atletas praticantes do tênis de campo, e se existe relação com o resultado da partida.

1.1 JUSTIFICATIVA

No tênis de campo os aspectos táticos físicos e mentais são fundamentais para o rendimento durante uma disputa.

Quando se enfrentam jogadores com grau de habilidade semelhante (técnica, velocidade, força, etc.) os resultados de seus jogos são freqüentemente determinados por fatores psicológicos (MACCOURDY e MILEY, 1995, p.12). Com base nessa afirmação fica determinado como foco principal neste estudo a motivação intrínseca, e sua relação com o desempenho competitivo.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

- Verificar o nível de motivação intrínseca de atletas do sexo masculino, praticantes do tênis de campo.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Verificar se existe variação do nível de motivação intrínseca de acordo com o resultado da partida.
- Verificar se há diferenças significativas entre os diferentes grupos (vencedores e perdedores).

1.3 HIPÓTESES

1. Haverá diferenças estatisticamente significativa entre os dois grupos (vencedores e perdedores).
2. O grupo dos atletas vencedores terá níveis de motivação intrínseca superiores aos atletas perdedores.

2.0 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 MOTIVAÇÃO: DEFINIÇÕES E CONCEITOS

Cada um de nós desenvolve uma visão pessoal de como a motivação funciona, provavelmente fazemos isso descobrindo o que nos motiva e observando como outras pessoas são motivadas. Além disso, as pessoas freqüentemente representam suas visões pessoais de motivação, tanto de modo consciente como subconsciente. Um técnico poderia, por exemplo, fazer um esforço consciente para motivar alunos dando-lhes feedback positivo e encorajamento. Um outro técnico acreditando que as pessoas são as principais responsáveis por seus próprios comportamentos, poderia gastar pouco tempo criando situações para aumentar a motivação de seus atletas.

Antonelli e Salvini (1978, p. 71) definem a motivação como a causa que determina o comportamento: a interação variável entre os estímulos derivados das necessidades e das solicitações do meio ambiente.

Miranda e Ribeiro (1997), a motivação deve ser uma variável positiva sempre presente nos treinos e competições, para constituir um impulso para futuros resultados. A palavra motivar significa provocar movimento (SAWREY, 1976 p. 17).

Interesse, desejo, instinto, ímpeto e necessidade, indicam o que se denomina, na linguagem profissional da psicologia, motivação (THOMAS, 1983, p. 63). Sendo que, motivo e motivação indicam um fenômeno que não pode ser reconhecido e medido diretamente, mas que se supõe efetivo, baseado nas observações de comportamento e na teoria do comportamento (THOMAS, 1983).

Segundo Cratty (1984), o termo motivação denota os fatores de processos que levam as pessoas a uma ação ou à inércia em diversas situações. O estudo dos motivos implica no exame das razões pelas quais se escolhe fazer algo ou executar algumas tarefas com maior desempenho que outras, ou persistir numa atividade por longo período de tempo.

Já para Samulski (2002), a motivação é caracterizada como um processo ativo intencional dirigido a um objetivo, que pode depender da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e ambientais (extrínsecos).

Existem diversos motivos extrínsecos que fazem com que o indivíduo inicie qualquer atividade, mas a motivação intrínseca conduz o indivíduo a se empenhar, desenvolver e concluir os seus objetivos (SINGER 1977 p.32).

Motivar é o processo de mobilizar necessidades pré-existentes que sejam relacionados com os tipos de comportamento capazes de satisfazê-las (FEIJÓ, 1998, p. 162).

A motivação pode ser definida como uma causa que afeta o início, a manutenção e a intensidade do comportamento (THOMAS, 1983). Um dos fatores que afetam a motivação é a ansiedade, que de acordo com o nível que se encontra e a complexidade da tarefa, afeta o desempenho (MAGILL, 1984, p. 241).

Segundo Hersey e Blanchard (1977):

“A motivação de uma pessoa depende da força de seus motivos. Os motivos são às vezes definidos como necessidades, desejos ou impulsos no interior do indivíduo. Os motivos são dirigidos para objetivos e estes podem ser conscientes ou inconscientes. Assim são os motivos que dirigem o comportamento dos indivíduos em direção aos objetivos”.

Motivação pode ser definida simplesmente como a direção e a intensidade de nossos esforços (WEINBERG e GOULD 2001).

A direção do esforço refere-se a um indivíduo procurar aproximar-se ou ser atraído a certas situações, exemplo, um atleta pode ser motivado a sair da equipe de tênis.

A intensidade do esforço refere-se a quanto esforço uma pessoa coloca em uma determinada situação, por exemplo, um tenista pode estar com tanta vontade de conseguir um ótimo resultado, ficando excessivamente motivado, tenso e acaba jogando muito mal.

A motivação é discutida de forma vaga em qualquer uma das situações:

- Como uma característica de personalidade interna (p.ex. ela é uma pessoa altamente motivada – realmente dinâmica)
- Como uma influência interna (p.ex. preciso de algo para me motivar, para me fazer continuar o programa de treinamento)

- Como uma consequência ou explicação para o nosso comportamento (p.ex. eu simplesmente queria muito vencer esta partida, estava muito motivado).

Para Weinberg e Gould (2001), definições vagas de motivação e o uso do termo errados têm duas desvantagens:

“Primeiro se técnicos e professores dizem aos seus alunos ou atletas que eles precisam de mais motivação sem lhes mostrar o que exatamente este termo significa poderá ocorrer um mal entendido por parte dos mesmos”. Por exemplo, um técnico poderia dizer para seus atletas que eles precisam ficar mais motivados se quiserem alcançar os níveis desejados de condicionamento físico, querendo dizer que os alunos precisam estabelecer metas e esforçarem-se para atingir tais metas. Entretanto um aluno ou atleta com baixa auto estima poderia erroneamente interpretar as informações do instrutor como uma descrição de sua personalidade (p.ex. eu sou preguiçoso e não me importo), o que poderia afetar negativamente o rendimento do atleta.

Segundo, como profissionais desenvolvemos estratégias ou técnicas específicas de motivar seus atletas, mas podemos não reconhecer como essas estratégias interagem, podendo ter resultados opostos e produzir resultados negativos sobre a motivação, dependendo de como as recompensas externas são utilizadas”.

Weinberg e Gould (2001) apresentam três visões ou conceitos de motivação:

A visão centrada no traço:

Também chamada de visão centrada no participante, sustenta que o comportamento motivado se dá primariamente em função de características individuais, ou seja, a personalidade, as necessidades, e as características individuais do atleta são os determinantes principais da motivação.

A visão centrada na situação:

Sustenta que o nível de motivação é determinado principalmente pela situação. Por exemplo, um atleta pode estar motivado em treinar, mas desmotivado com a situação competitiva.

A visão interacional.

Sustenta a que a melhor maneira de entender a motivação é considerar tanto a pessoa como a situação e o modo como elas interagem.

As fontes de motivação podem ser internas e externas – motivação intrínseca e extrínseca. Ambas se manifestam nos esportes.

Porém a maioria das pessoas pratica esportes por razões internas (Cox, 1994, citado por Miranda e Bara Filho, 1998), por gostarem de competição de ação por sentirem-se bem ao empenharem-se em mostrar suas habilidades, como também para o divertimento, ou seja, motivações intrínsecas. Que no caso de atletas essa motivação fica voltada para o trabalho e a responsabilidade de representar o país ou um estado.

Cratty (1984, p. 150), acrescenta que é a determinação de condição e incentivos que podem produzir a motivação intrínseca (desempenho estimulado pelo interesse na própria tarefa) em contraste com a motivação extrínseca (moldado por prêmios materiais e sociais externos à natureza básica e ao interesse da própria tarefa). Julga-se que ao ser motivado intrinsecamente, têm-se mais probabilidades de ser mais persistente, apresentando níveis de desempenho mais altos.

Para Miranda e Bara Filho (1998), a motivação sendo intrínseca é definida como a motivação interior para se desempenhar uma atividade por vontade própria. É o motivo para se atingir o sucesso.

Buriti (1997, p. 157), descreve que a motivação intrínseca pode ser definida como fazer uma atividade para si mesmo, sem um interesse e somente para a satisfação e prazer, tirados simplesmente na sua execução.

Ribeiro e Miranda (1997) relatam que entre os fatores internos estão o grau de treinamento, estabilidade emocional e características individuais.

Na motivação intrínseca o atleta é motivado para a execução do movimento desportivo sendo seu interesse o próprio movimento que realiza, ou seja, a vontade de dominar por completo o movimento que realiza com êxito (THOMAS, 1983, p. 69).

Buriti (1997, p. 157) onde coloca que as pessoas empenham-se em comportamentos motivados internamente mesmo quando não há recompensas ou reforços externos evidentes, portanto quando mais se empenhar em uma atividade sem recompensas externas mais a pessoa terá motivação interna.

Miranda e Bara Filho (1998), a motivação extrínseca é representada por premiações externas como troféus medalhas dinheiro e elogios que motivem o comportamento.

Buriti (1997, p. 157) descreve que a motivação extrínseca pertence a uma ampla variedade de comportamento onde as metas de ação se estendem além destas.

O ambiente positivo nos treinamentos o bom relacionamento entre os dirigentes e atletas locais de descanso que satisfaçam todas as necessidades dos atletas atendimento médico imediato e palestras motivadoras são alguns estímulos que levam à respostas positivas dos atletas durante as competições (ZIEGEMANN, 1990, p. 69)

2.2 TEORIAS DE MOTIVAÇÃO

As teorias da motivação tratadas pela psicologia geral, segundo Antonelli e Salvini (1978, p. 72), apresentam as seguintes interpretações:

- a) A impulsiva; cuja ação resultaria da associação do conflito de um grande
- b) Anímicida; considerada a motivação como a consequência de um estado orgânico de
- c) Anestésida; que condiciona para processos satisfatórios fatores estabelecidos no ambiente humano. Gestalt base
- d) A orgânico; supõe que o indivíduo está motivado a ação instintiva; soberano, mas que por uma variedade de impulsos (de auto-
- e) Realização; moderna psicologia; opõe o conceito de motivação a quantidade que é
- f) Adesão; trata-se de um conceito que se refere a soma de tudo que determina o comportamento de uma pessoa num determinado momento.

2.2.1 Motivação para a realização e a competitividade:

As motivações para a realização e a competitividade, desenvolvem-se por meio de estágios que incluem:

1. Um estágio autônomo, onde o foco está no domínio de seu meio ambiente.
2. Um estágio de comparação social, onde o indivíduo se compara com os outros.
3. Um estágio integrado, quando o indivíduo tenta se focalizar na própria melhora como usa comparação social.

O objetivo do individuo é alcançar um estágio autônomo, integrado e saber quando é apropriado competir, comparar-se socialmente e quando adotar um foco de comparação auto-referenciado.

Motivação para a realização refere-se aos esforços de uma pessoa para dominar uma tarefa, superara seus limites, ultrapassar obstáculos, desempenhar melhor que os outros e ter orgulho em exercer seu talento.

Competitividade é uma disposição em lutar por satisfação ao fazer comparações com algum padrão de superioridade na presença de avaliadores. Essas noções são importantes, pois nos ajudam a entender porque algumas pessoas parecem tão motivadas a realização de um bom desempenho durante uma corrida, e outras parecem simplesmente acompanhar a corrida sem um foco no desempenho.

2.2.2 Teoria de motivação para a competência.

Segundo Weiss e Chameuton citados por Weinberg e Gould (2001), essa teoria sustenta que as pessoas são motivadas a sentirem- se dignas ou competentes e, que além disso, esses sentimentos são os principais determinantes da motivação. Essa teoria também afirma que as percepções de controle dos atletas (sentir- se no controle acerca de poderem aprender e desempenhar habilidades) trabalham junto com avaliações de autovalor e de competência para influenciar a motivação deles. Entretanto, esses achados não influenciam diretamente a motivação. Antes, influenciam estados afetivos ou emocionais (tais como satisfação, ansiedade, orgulho e vergonha), que, por sua vez, influenciam a motivação.

2.2.3 Teoria da autodeterminação

A teoria da autodeterminação de Deci e Ryan (1985) é uma das poucas teorias motivacionais focada no papel de escolha e autonomia do comportamento humano. Esta teoria argumenta que indivíduos podem ser, para diferentes dimensões, intrinsecamente motivados e extrinsecamente motivados ou desmotivados para uma atividade.

2.2.4 Teoria das Necessidades Humanas de Maslow

Todo comportamento humano gira em torno de satisfazer necessidades. Uma necessidade insatisfeita constitui o ponto de partida no processo da motivação. Ela causa tensão física ou psicológica dentro do indivíduo, forçando-o a engajar-se em alguma espécie de comportamento para satisfazer essa necessidade.

Abraham H. Maslow, psicólogo e consultor americano, publicou em 1954 *Motivation and Personality*, relata que as necessidades humanas estão organizadas e dispostas em níveis, numa hierarquia de importância conhecida como a Hierarquia das Necessidades de Maslow. Segundo essa teoria, as necessidades humanas se organizam em cinco categorias hierarquizadas.

Esta teoria que considera o ser humano na sua totalidade, dando ênfase à integração dinâmica dos aspectos biológicos, psicológicos e sociais (AGUIAR, 1992). Dessa maneira, Maslow escalonou as necessidades humanas em formato de pirâmide, sendo que na base da figura estão as necessidades mais baixas (fisiológicas) e no topo as necessidades mais elevadas (de auto-realização).

De acordo com Maslow (1975), as necessidades humanas básicas colocadas em ordem ascendente são as seguintes:

a) Necessidades fisiológicas: é o mais baixo nível da hierarquia e são as indispensáveis à sobrevivência (fome, sede, sono). A não satisfação destas impede a emergência de necessidades superiores no ser humano.

b) Necessidades de segurança: relacionadas aos perigos, ameaças, privações, doenças, etc. Surgem à medida que as necessidades fisiológicas estejam relativamente satisfeitas.

c) Necessidades sociais: nasce da natureza precária do homem e refere-se aos sentimentos de associação com outras pessoas, de pertencer, de amor, de intimidade e podem, em determinado momento, ser predominantes, impedindo a emergência de outras necessidades.

d) Necessidade de estima: são necessidades de prestígio, poder, autoconfiança, status, dominação, atenção e apreciação. A satisfação destas necessidades leva a sentimentos de força, de adequação, de ser útil e necessário ao mundo.

e) Necessidade de auto-realização: significa o pleno desenvolvimento de todas as potencialidades de uma pessoa. Surge à medida que as demais necessidades são relativamente satisfeitas.

Deve-se levar em consideração as diferenças individuais tanto na motivação quanto no comportamento. Pessoas diferentes têm motivos e intenções diferentes e nem todas conseguem chegar ao topo da “pirâmide das necessidades” de Maslow, mas serve de orientação útil para o entendimento do comportamento humano.

2.2.5 Teoria de Necessidade para o Rendimento.

Essa teoria clássica de Atkinson (1974) e Mc. Clelland (1961) explica a motivação para o rendimento como o resultado da interação de fatores pessoais e situacionais. Os autores destacam cinco componentes fundamentais nessa teoria: fatores da personalidade e motivos, fatores situacionais, tendências resultantes, reações emocionais e comportamento de rendimento.

2.2.6 Teorias de HOWE

Howe citado por Buriti (1997, p. 160), apresenta três teorias para a modificação no esporte:

- 1- teoria da realização; em que o comportamento é o resultado da necessidade de alcançar um padrão de excelência determinado pelo indivíduo através da comparação se si com outros (estágio de comparação social).
- 2- teoria por reforços; em que todos os resultados de comportamento das contingências de reforço serão aplicados, realiza ações pelas recompensas para evitar conseqüências negativas.
- 3- teoria por incentivo; onde a ações como resultado de quatro efeitos disponibilidade, expectativa de sucesso, incentivos na ação e motivos considerados como as necessidades mais generalizadas que atuam para modificar a força dos incentivos.

2.2.7 Teoria de Motivação para o Rendimento de Heckhausen

Para o esporte, especialmente para o esporte de alto nível, é de fundamental importância o desenvolvimento da motivação para o rendimento. Por *motivação do*

rendimento entende-se o desejo de melhorar, aperfeiçoar ou manter seu rendimento em alto nível.

Segundo Heckhausen (1963), a motivação do rendimento é autorizada por duas tendências: procurar o êxito e evitar o fracasso. No esporte de rendimento essas tendências podem se manifestar em atletas do tipo vencedor e perdedor.

2.2.8 Teoria de Atribuição

Teoria de atribuição tem como objetivo explicar a maneira com que as pessoas interpretam as causas do sucesso ou do fracasso (WEINER, 1985).

2.2.9 Teoria das Metas para o Rendimento.

Recentemente, psicólogos do esporte analisaram as metas (*goals*) do rendimento a fim de entender melhor o processo de motivação para o rendimento (DUDA, 1993; DWECK, 1988; NICHOLLS, 1984; ROBERTS, 1993).

De acordo com esses estudos, três fatores que interagem entre si determinam o nível de motivação para o rendimento de uma pessoa: as metas para o rendimento, a percepção subjetiva das próprias capacidades e o comportamento de rendimento:

Metas orientadas para o resultado final: o atleta orienta suas ações por comparações permanentes com os outros atletas. A meta principal é ter, um bom resultado e vencer os outros competidores.

Metas orientadas para a tarefa: o atleta se orienta por normas de referência individual. Ele se esforça para melhorar seu próprio rendimento e não fica preocupado com o rendimento dos outros atletas. Durante os treinos ele tenta aperfeiçoar seu nível técnico.

2.3 FATORES QUE AFETAM A MOTIVAÇÃO.

Para que se possa ter um grau satisfatório de eficiência na aprendizagem é preciso de algum motivo (necessidade, desejo, interesse, impulso, curiosidade, ou utilidade) (MACHADO GOUVEA, 1997, p. 171).

Uma relação fundamental entre os determinantes externos da motivação é a dificuldade de uma tarefa de rendimento. Tal relação que é proposta por Samulski (2002) também é curvilínea.

Tarefas fáceis se solucionam facilmente; tarefas muito difíceis não se podem realizar ambas as situações são desfavoráveis para um aumento do rendimento e para o processo de aprendizagem geral. Quando o atleta se dispõe de tarefas de nível de dificuldade médio o rendimento tende ser ótimo e com um bom nível de motivação (MIRANDA RIBEIRO, 1997, p. 83).

A dificuldade de uma tarefa determina de forma muito decisiva o nível de motivação. Tarefas muito fáceis ou muito difíceis são desmotivadoras. Problemas ambientais no esporte também podem influenciar na motivação, por exemplo, uma chuva durante a competição, influência de espectadores etc. (SAMULSKI, 2002, p. 112).

Pérez (1995) descreve que estar motivado é ter um objetivo e fazer tudo de melhor maneira possível para conseguir alcançá-lo, assim como no esporte e na competição o objetivo é obter um bom rendimento. O estar desmotivado; ou seja, o atleta está motivado por uma outra atividade diferente que é incompatível com a dedicação que esporte exige.

Segundo Ntnoumanis (2002), motivação intrínseca prediz a maior parte dos resultados positivos, ao passo que a desmotivação prediz a maior parte dos resultados negativos. De acordo com esse modelo de motivação, afirma Ntoumanis (2002) que:

“O número de fatores sociais como cooperação, competição, autonomia/apoio, controle/suporte e estilos de ensino, podem ter um impacto nos vários tipos de motivação. Os fatores sociais que satisfazem as necessidades fundamentais humanas para a competência, autonomia e relacionais promoverão formas de autodeterminação de motivação”.

Costa (1994) ressalta que o nível de competição e ênfase nos programas de treinamento competitivo tem sido um fator importante para as pessoas deixarem de praticar esporte como:

- 1- Muita ênfase na vitória.
- 2- Atividade mínima ou tempo insuficiente de jogo.
- 3- Falta de divertimento.

Oliveira (1993) relata que o medo de errar, de perder o jogo, pode causar o stress de competição, que para o autor, é uma reação negativa no atleta. Ainda segundo o autor esse fator é mais visível aos 12 anos, idade em que ocorre o maior número de abandonos da prática esportiva.

Entre os sintomas que fazem com que se fale em desmotivação encontramos: queixas verbais a respeito do trabalho realizado no treinamento: os conflitos com os treinadores sobre as maneiras de realizar as coisas: a falta de assistência nos treinos (PEREZ, 1995).

A falta de interesse e tédio são os maiores problemas do treinamento constante, em algumas vezes torna-se maçante.

Em qualquer treinamento, chega-se a um ponto em que ocorre o espumamento através do excesso de atividade, sendo prejudicial ao atleta: assim como o ego do atleta pode ser um perigo para ele mesmo ao medir seu valor pelos resultados que conquista: e se por acaso ocorrerem derrotas a modificação cairá.

Uma das principais preocupações dos técnicos é como acender o atleta ou o time para as competições. Neste sentido a ativação é considerada como uma escala de medida que indica os graus para o desempenho, indo do sono mais profundo a um estado altamente excitado (CRATTY, 1984, p. 51).

Segundo Samulski (2002), o objetivo das técnicas de motivação é desenvolver as formas positivas de comportamento; através de medidas de compensação e prevenção sendo possível evitar as formas indesejáveis de comportamento, para que a relação pessoa – situação modifique-se nas condutas para que se aplique medidas orientadas à pessoa e/ou situação. Tais medidas orientadas a pessoa representam medidas psicológicas para a

modificação de condições individuais de ação. As medidas orientadas a situação, influenciam a pessoa por meio da estrutura da tarefa ou da situação da ação.

2.3.1 Desenvolvendo a motivação.

Weinberg e Gould (2001) destacam cinco diretrizes para desenvolver a motivação:

Primeiro; os atletas são motivados tanto por seus traços internos como pelas situações. Segundo; é importante entender seus motivos para o envolvimento. Terceiro; deve - se estruturar as situações para satisfazer as necessidades dos participantes. Quarto; deve-se reconhecer que, como técnico ou professor, você empenho um papel fundamental no ambiente motivacional. Quinto; deve-se usar a modificação de comportamento para mudar motivações indesejáveis dos atletas.

Além disso, você deve desenvolver uma visão realista de motivação; reconheça que outros fatores não-motivacionais influenciam o desempenho e o comportamento no esporte e aprenda avaliar se os fatores motivacionais podem ser facilmente modificados.

SAMULSKI (1995, p. 67), coloca as seguintes técnicas de auto-motivação:

1-Técnicas cognitivas: tendo como ponto de partida as funções psíquicas (processo de percepção, imaginação e memória). São aplicadas pelos esportistas de alto nível imaginar as capacidades positivas: imaginação de metas concretas : estabelecer e modificar metas : técnicas de alto-afirmação e antecipação do reforço externo.

2-Técnicas motores: alguns esportistas estimulam-se frente ao desânimo e falta de motivação para competição através de processos de movimento e na participação na organização e realização do treino.

3-Técnicas emocionais: alguns esportistas se estimulam através de sensações e emoções positivas no decorrer da execução do movimento.

O ambiente positivo nos treinamentos, o bom relacionamento entre os dirigentes e atletas, locais de descanso que satisfaçam todas as necessidades dos atletas, atendimento médico imediato e palestras motivadoras, são alguns estímulos que levam à respostas positivas dos atletas durante as competições (ZIEGEMANN, 1990, p.69).

Buriti (1997, p. 157) onde coloca que as pessoas empenham-se em comportamentos motivados internamente mesmo quando não há recompensas ou reforços externos evidentes,

portanto quanto mais se empenhar em uma atividade sem recompensas externas mais a pessoa terá motivação interna.

As técnicas de motivação e ativação, citados por Costa (1998, p. 42) são o alcance do melhor nível possível de ativação: O desenvolvimento da motivação do rendimento e da força de vontade a fixação de metas exigentes e reais a atribuição das causas de sucesso e de fracasso em forma adequada: O desenvolvimento da auto-motivação e da auto-responsabilidade.

2.3.2 Medidas de ativação básica

Medidas que objetivam a mudança do nível básico de ativação são denominadas *medidas de controle da energia*.

Conforme o grau de intensidade da ativação básica resulta em duas direções de influência: a) *Aumento do nível energético* objetiva, um comportamento mais dinâmico; b) *Redução do nível energético* objetiva, um comportamento mais relaxado; Medidas que objetivam a manutenção das intenções frente a problemas e obstáculos são denominadas *medidas de controle das intenções*. Existem as seguintes possibilidades de influenciar a força de vontade, segundo Allmer e Teipel, (1990):

“Técnicas de direcionamento da atenção: essa técnica objetiva possibilitar ao atleta desviar a atenção de situações problemáticas (por meio da imaginação de um sinal de STOP) e dirigida à tarefas relevantes. *Técnicas de acentuação*: essa técnica objetiva influenciar a percepção subjetiva do problema por meio da acentuação de aspectos positivos com relação à própria pessoa e à situação. *Técnicas de relativização*: essa medida de regulação pretende mudar o sistema de referência para avaliar condições pessoais e ambientais. Um objetivo da técnica de relativização é comparar o seu próprio estado psicológico com o estado psicológico de outros atletas. No *"reframing"* se desenvolve uma perspectiva positiva da situação-problema”.

3.0 METODOLOGIA

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Pesquisa de campo de caráter “ex-post-facto” (THOMAS e NELSON, 2002).

3.2 POPULAÇÃO / AMOSTRA

Os dados foram coletados durante a realização do II Sucessu Open de Tênis realizado na Academia All Sport em Curitiba-PR. Responderam ao questionário de motivação intrínseca para situações competitivas 61 atletas adultos, com idades entre 21 e 52 anos, que foram divididos em 2 grupos: Vencedores (n=30) e Perdedores (n=31). O questionário foi aplicado imediatamente após o término das partidas.

3.3 INSTRUMENTOS

Os dados serão coletados utilizando o “Inventário de motivação intrínseca para situações competitivas”, de Edward McAuley and Terry Duncan e VanceV. Tammen (1989), com escala Likert de cinco opções: 1) concordo totalmente 2) concordo parcialmente 3) concordo um pouco 4) discordo parcialmente 5) discordo totalmente. A validação do “Inventário de Motivação Intrínseca Para Situações Competitivas” para o português foi realizada com vinte e três atletas bilíngüe, que responderam ao inventário em português e inglês, onde foi encontrado um $r=0.91$, usando a correlação de Pearson para o sistema concorrente de validação.

Os itens 5, 10, 11, 12 e 17 são perguntas da característica negativas do inventário, com valores variando de 1 a 5. Os itens restantes ou seja, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 13, 14, 15, 16 e 18 são perguntas de característica positivas, cujos valores são atribuídos de 5 a 1, perfazendo a escala de razão (ratio) de dezoito (18) a noventa (90) pontos, ver anexo A.

3.4 PROCEDIMENTOS

Os atletas responderam ao questionário imediatamente após o término das partidas, na 1ª rodada da competição.

3.5 ANÁLISE ESTATÍSTICA

Para analisar os dados foi utilizada uma análise de variância ANOVA a um nível de probabilidade de $p < 0,05$. Através do pacote estatístico SPSS.

4.0 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Após a análise dos dados foi verificado haver diferenças estatisticamente significativas entre os grupos analisados (vencedores e perdedores) de $F(1,60) = 81,17$, com um $p=0,004$, entre as variáveis de motivação intrínseca e resultado da partida.

Tabela 1: média e desvio padrão dos níveis de motivação intrínseca.

Grupo	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Vencedores	70,03	$\pm 7,59$	56	81
Perdedores	52,36	$\pm 7,72$	37	69

A tabela acima demonstra que os atletas que venceram seus jogos apresentaram na variável motivação intrínseca uma média de 70,03 com um desvio padrão de $\pm 7,59$, enquanto os atletas que perderam seus jogos, apresentaram uma média na motivação intrínseca de 52,36 e desvio padrão de 7,72. Fica evidente que os atletas que venceram seus jogos tiveram níveis de motivação intrínseca superiores a aqueles que perderam, este resultado é reforçado por vários autores, que revelaram que pessoas têm níveis mais altos de motivação intrínseca após sucessos que fracassos (Valerand, Gauvin e Halliwell 1986; Weinberg e Ragan, 1979) citado por Weinberg e Gould (2001).

O resultado confirma a 1ª hipótese, onde se previa haver diferenças nos níveis de motivação intrínseca entre os dois grupos analisados.

A 2ª hipótese também é confirmada, quando foi observado que os atletas que venceram seus jogos tiveram um nível de motivação intrínseca superior aos níveis de motivação intrínseca dos atletas que perderam seus jogos.

Para o grupo dos atletas vencedores um nível de motivação intrínseca mais elevado pode ser fundamental para um bom desempenho numa próxima partida, pois se julga que ao ser motivado intrinsecamente, têm-se mais probabilidades de ser mais persistente, apresentando níveis de desempenho mais altos (CRATTY, 1984, p.150). Enquanto que para os atletas que tiveram um resultado negativo, baixos níveis de motivação intrínseca podem

afetar negativamente o desempenho em um próximo torneio. Esta afirmação é reforçada por Vallerand (1987), que relata que a desmotivação prediz a maior parte dos resultados negativos.

5.0 CONCLUSÕES

Através da pesquisa realizada e dos resultados encontrados, concluímos que atletas mais motivados têm maiores chances de obterem um melhor desempenho na competição, ou seja, a motivação é um fator muito importante no desempenho competitivo. Segundo Samulski (2002), a relação entre o nível de motivação e a dificuldade da tarefa é curvilínea, isto é, com uma dificuldade muito baixa ou extremamente alta a motivação é mínima; com uma dificuldade média a motivação é máxima.

Os atletas que alcançaram um resultado positivo na partida tiveram índices de motivação intrínseca superiores ao obtido pelos atletas que perderam seus jogos. Este resultado é reforçado por vários autores, que revelaram que pessoas têm níveis mais altos de motivação intrínseca após sucessos do que fracassos (Valerand, Gauvin e Halliwell 1986; Weinberg e Ragan, 1979) citado por Weinberg e Gould (2001).

Esse fator é importante, pois sabendo que o vencedor terá que competir novamente talvez até no mesmo dia, o fato de ele estar motivado, pode contribuir de maneira positiva para um melhor desempenho no próximo jogo. Enquanto que os atletas que tiveram um resultado negativo e apresentaram baixos níveis de motivação intrínseca, os mesmos devem ser orientados para que esse fator não venha a comprometer o desempenho em um próximo evento.

REFERÊNCIAS

- BURITI, M. A.; GOUVEA, F. C. **Psicologia do esporte**. Campinas: Alínea, 1972.
- CORIA SABNI, M. A. **Psicologia Aplicada à Educação**. São Paulo: Editora EPU, 1986.
- COSTA, P. M. N. **Formação das Seleções Básicas do Voleibol Brasileiro**. Brasília: INDESP-VBV, 1998.
- CRATTY, B. J. **Psicologia no Esporte**. Rio de Janeiro: Prentice – Hall do Brasil Ltda, 1984
- DECI E. L. **Effects of externally mediated reward on intrinsic motivation**. Journal of Personality and Social Psychology, 18, 105-115, 1971.
- DECI, E. L. e RYAN, R. M. **Intrinsic motivation and self determination in human behavior.**, Plenum, New York, 1985
- DWECK, C. S. **Motivation Processes Affecting Learning**. American Psychologist, 41, 1041-1048, 1986.
- FEIJÓ, O. G. **Psicologia para o esporte: Corpo e Movimento**. 2 ed. Rio de Janeiro: Shape, 1998.
- GOUVÊA, F. C. **Motivação e Atividade Física**. In: MACHADO, A. A. **Psicologia do Esporte**. Temas Emergentes I. Jundiaí: Ápice editora. 1997.
- HERSEY, P. & BLANCHARD, K. H. **Psicologia para Administradores de Empresas**. São Paulo: EPU, 1997.
- MACCURDY D. MILEY D. **Manual ITF para Treinadores nível 1**, 1995.
- MACHADO, A. A.; GOUVEA, F. C. **Psicologia do esporte**. Jundiaí: Ápice, 1997.
- MAGILL, R. A. **Aprendizagem motora: conceito e aplicações**. 4 ed. São Paulo: Edgard Bluncher, 1984.
- MASLOW, A. H. Uma teoria da motivação humana. In: BALCÃO, Y. F. e CORDEIRO, L. L. **O comportamento humano na empresa: uma antologia**. Rio de Janeiro: FGV, p 337-366, 1975.
- MCAULEY E.; DUNCAN, T.; VANCE, V. T. **Inventário de Motivação Intrínseca para Situações Competitivas**, 1989.

MIRANDA, R.; RIBEIRO, L. C. **Motivação: a compreensão teórica para a melhoria do desempenho atlético nos treinamentos e competições esportivas. *Treinamento Desportivo***, Curitiba n.1, p. 79-88, 1997.

NICHOLLS, J. G. **The Competitive Ethos and Democratic Education**. Harvard University Press, Cambridge, 1989.

NTOUMANIS, N. **Motivation clusters in a sample of British Physical education classes In: *Psychology of Sport and Exercise***, Vol 3, Issue 3, 177-194 July 2002.

PÉREZ, G.; CRUZ, J.; ROCA, J. **Psicología y Deporte**. Madrid: Alianza Editorial, 1995.

ROBERTS, G. C. **Motivacion en el Deporte y el Ejercicio**. Spain: Editorial Desclée de Brouwer, 1995.

SALVINI, A.; ANTONELLI, F. **Psicologia dello Sport**. Roma; Lombardo Editore, 1978.

SAMULSKI, D. **Psicologia do Esporte**, 1 ed. São Paulo: Manole, 2002.

SAMULSKI, D. **Psicologia do Esporte**, Belo Horizonte: Ed. Imprensa Universitária UFMG, 1995.

SAWREY, J. M. **Psicologia Educacional**. Rio de Janeiro: Ed. Ao Livro Técnico, 1976.

SINGER, Robert N. **Psicologia dos Esportes Mitos e Verdades**. São Paulo: Ed. Harbra, 1977.

THOMAS, Alexander. **Esporte: Introdução à Psicologia**. Rio de Janeiro, 1983.

THOMAS, J. R.; NELSON, J. K. **Métodos de Pesquisa em Atividade Física**. São Paulo: Artmed, 2002.

VALERAND, R. J., DECI E. e RYAN, R.M. **Exercise and Sport Science Reviews** 389-485, New York: MacMillan, 1987.

WEINBERG G. R.; GOULD D. **Fundamentos da Psicologia do Esporte e do Exercício**. Porto Alegre: Artmed Editora, 2001.

ZIEGELMANN, I. **O Voleibol Científico: O Voleibol e a Psicologia**. Porto Alegre: Ed. Sagra, 1990.

ANEXOS

ANEXO 1

PROPRIEDADES PSICOMÉTRICAS DO INVENTÁRIO DE MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA NO CENÁRIO DO ESPORTE COMPETITIVO

- | | |
|--|--|
| <p>1- Eu gosto muito de jogar esta modalidade.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>10- Eu estava ansioso enquanto jogava.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>2- Eu acho que sou muito bom nesta modalidade.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>11- Eu não me esforcei muito enquanto jogava.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>3- Eu me esforço muito nesse jogo.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>12- Enquanto jogava eu pensava o quanto aprecio jogar.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>4- Foi muito importante para mim jogar bem essa partida.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>13- Após jogar sinto-me bastante competente.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>5- Eu fico tenso enquanto jogo.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>14- Eu me sinto bastante relaxado jogando.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>6- Eu me esforcei ao máximo enquanto jogava.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>15- Eu sou bastante habilidoso neste esporte.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>7- Jogar foi divertido
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>16- Eu sou bastante habilidoso neste esporte.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>8- Eu descreveria esse jogo como muito interessante
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>17- Esta partida não prendeu minha atenção
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>9- Eu me senti pressionado enquanto jogava.
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>18- Eu não poderia ter jogado melhor essa partida
 <input type="checkbox"/> 1- concordo totalmente
 <input type="checkbox"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 3- concordo um pouco
 <input type="checkbox"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="checkbox"/> 5- discordo totalmente</p> |