



## Achievement Motivation in elite athletes: application of 2X2 Achievement Goal Framework in swimming

### Motivazione al successo in atleti di élite: applicazione del 2X2 Achievement Goal Framework nel nuoto

Beatrice Bono<sup>a</sup>, Stefano Livi<sup>a,\*</sup>

<sup>a</sup> Department of Social and Developmental Psychology, "Sapienza" University of Rome

#### ARTICLE INFO

Submitted: 16 February 2016  
Accepted: 30 November 2016  
DOI: 10.4458/8005-05

#### ABSTRACT

Over the past two decades, an increasing body of literature has supported the validity and utility of the 2x2 Achievement Goal Framework (Elliot & McGregor, 2001) often applied in schools but also in a sports context. In the present study, this model has been applied in a sports context and in particular with a sample of 96 professional swimmers of a medium to élite level. For this aim, we used the Achievement Goal Questionnaire for Sport (AGQ-S) (Conroy, Elliot & Hofer, 2003), analysed alongside other constructs such as orientation and motivational climate in sport, self-efficacy and performance satisfaction. The results suggest that it is mainly the mastery approach that has a key role in directing the motivation, assessing the performance and creating the climate context. Moreover, by comparing the medium-high level athletes with élite athletes, results show that achievement motivations are related to the satisfaction with their own performance in élite athletes.

**Keywords:** Achievement Motivations, sport, swimming, performance, climate, élite athletes.

#### RIASSUNTO

Negli ultimi anni si è assistito ad un crescente interesse nei confronti della validità e dell'efficacia del modello 2X2 della motivazione al successo (Elliot & McGregor, 2001) applicato nei contesti scolastici e sportivi. Nel presente studio, il modello di Elliot e McGregor è stato applicato al contesto sportivo attraverso il coinvolgimento di un campione di 96 nuotatori agonisti di livello medio-alto e di élite. A questo scopo è stato messo a confronto l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport* (AGQ-S) (Conroy, Elliot & Hofer, 2003) con alcuni costrutti più tradizionali legati all'orientamento e al clima motivazionale, all'autoefficacia e alla soddisfazione per la performance. I risultati indicano come siano soprattutto gli obiettivi di tipo *mastery approach* ad avere un ruolo chiave nell'orientare la motivazione, valutare la prestazione e il clima del contesto sportivo. Inoltre, confrontando atleti di medio-alto livello con atleti di élite, emerge come, soprattutto in questi ultimi, le motivazioni al successo siano in relazione con la soddisfazione per la propria performance.

**Parole Chiave:** motivazione al successo, sport, nuoto, performance, clima, atleti di élite.

\*Corresponding author.

Stefano Livi  
Department of Social and Developmental  
Psychology, "Sapienza" University of Rome  
Via dei Marsi 78, 00185, Rome, Italy.  
Phone: +39 06 4991 7967  
E-mail: stefano.livi@uniroma1.it  
(S. Livi)



## Introduzione

Da interviste condotte a nuotatori di élite si evince che la motivazione alla vittoria per alcuni è sinonimo di record personale, indipendentemente dalla posizione raggiunta: l'avversario da battere, è il tempo e non la persona che si ha accanto. Per altri, la motivazione principale consiste nel raggiungere il primato a livello assoluto o all'interno di una categoria, sotto forma di un record o di una vittoria in una competizione importante.

Sono queste le considerazioni che secondo Roberts (2001) sarebbero alla base della “personale teoria sul successo”. Infatti, per l'*Achievement Goal Theory* (Elliot e McGregor, 2001 vedi anche Roberts, Treasure, & Conroy, 2007) ogni individuo interpreta la sua prestazione in base alla propria concezione di competenza e alle credenze personali sul successo. Questi due costrutti influenzano l'adozione degli obiettivi da parte dell'individuo e il conseguente comportamento nel contesto della prestazione agonistica.

L'*Achievement Goal Theory* è attualmente la più diffusa teoria che studia la motivazione al successo nell'ambito sportivo, l'ultima di una lunga serie di modelli ampiamente utilizzati nella psicologia dello sport. Fra questi, uno dei più importanti, è la teoria dell'attribuzione di Weiner (1992) che, riprendendo e aggiornando le teorie di McClelland (1985) sulla competenza e quelle di Atkinson (1964) sulla motivazione al successo, focalizza l'attenzione sul modo in cui gli atleti attribuiscono soggettivamente le cause agli eventi positivi (successi) o negativi (fallimenti) in ambito sportivo. Questi modelli sono alla base dell'*Achievement Goal Theory (AGT)* di Elliot e McGregor (2001), teoria che sottolinea l'importanza di considerare la motivazione al successo non solo come “approccio” positivo al successo, ma anche come “evitamento” del fallimento, analizzandone le attribuzioni quando gli atleti (o studenti nel caso dell'ambito scolastico) vengono messi di fronte a valutazioni esterne della propria prestazione. Malgrado l'importanza ampiamente dimostrata degli aspetti motivazionali sottesi al raggiungimento dell'obiettivo di una prestazione (i.a. Weiner, 1992), sono ancora pochi gli studi che hanno applicato tale modello in ambito sportivo e in particolare nessuna ricerca ha esplorato a fondo le motivazioni in uno sport individuale come il nuoto (Polani, Madeddu & Paris, 1997)

Il presente contributo intende quindi indagare la relazione tra le motivazioni al successo teorizzate dall'*Achievement Goal Theory* di Elliot e McGregor e altri costrutti: motivazionali, di soddisfazione per la propria prestazione e di clima. Queste relazioni, utilizzando lo strumento nato a partire dai costrutti degli autori, ovvero l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport AGQ-S* (Conroy, Elliot & Hofer, 2003), verranno presentate attraverso un campione di nuotatori agonisti di medio e alto livello – fra cui atleti olimpionici - appartenenti ad alcune delle più importanti squadre di nuoto nazionali.

### *L'Achievement Goal Theory*

La maggior parte delle ricerche degli ultimi anni sulla motivazione nello sport fanno riferimento alle cosiddette Teorie dell'Orientamento Motivazionale (Nicholls, 1984 e 1992; Dweck & Leggett, 1998; Lochbaum, & Gottardy, 2015). Tali approcci, dichiaratamente socio-cognitivi, permettono di esaminare l'orientamento motivazionale sia rispetto all'attività che viene svolta (“Orientamento al compito”), con una percezione di successo sviluppata sulla base dell'impegno e dei miglioramenti nello svolgimento del compito, sia riguardo alla prestazione nei confronti di altri (“Orientamento all'Io”), con una percezione delle proprie abilità generata sulla base del confronto con i risultati altrui. A seguito di queste teorie si è andato diffondendo in ambito sportivo il 2X2 *Achievement Goal Framework* di Elliot e McGregor (2001), un nuovo modello che integrando diversi approcci considera, oltre alla tipica dicotomia di obiettivi rivolti al compito (qui chiamati di “padronanza”, *mastery*) e obiettivi rivolti alla prestazione (identificati come di “prestazione”, *performance*), anche la distinzione tra obiettivi di “approccio” (*approach*) e obiettivi di “evitamento” (*avoidance*).

Nei suoi primi lavori Nicholls (1984) aveva infatti già dimostrato come il comportamento verso il successo avesse come obiettivo primario quello di sviluppare o dimostrare nei confronti di sé stessi o degli altri un'elevata abilità, oppure di evitare di esprimere una scarsa abilità. Quindi, malgrado in un primo momento avesse considerato la differente natura degli obiettivi distinguendo

tra obiettivi di “approccio” al successo e obiettivi di “evitamento” del fallimento, in seguito la sua analisi si è soffermata su due tipi di orientamento motivazionale che rispecchiavano esclusivamente obiettivi di tipo “approccio”.

Elliot (1997) a partire da questi lavori, esaminò in particolare gli obiettivi mirati ad evitare il fallimento, notando che erano tipici di individui “orientati all’Io” ma con una bassa percezione di abilità e concluse che le persone che dubitano delle proprie capacità adottano obiettivi di “evitamento” per evitare di dimostrare la loro (scarsa) abilità ed essere quindi valutati negativamente dagli altri. A partire da questi studi Elliot e McGregor (1999; 2001), in linea con le altre Teorie dell’Orientamento Motivazionale, hanno focalizzato l’attenzione sulla percezione di competenza: essa rappresenta la sicurezza dell’individuo di possedere l’abilità necessaria a svolgere un’attività o la percezione di essere in grado di portare a termine un compito. Tuttavia nel loro modello gli autori hanno evidenziato che la competenza può essere considerata sia in base a come viene definita, sia in base alla sua valenza.

Esistono infatti tre diversi standard per definire la competenza: assoluto, intra-personale e normativo. Nello standard di tipo *assoluto* la competenza è valutata sulla base esclusiva delle richieste del compito, in quello *intra-personale* si prendono in considerazione i propri successi passati o il potenziale massimo successo, mentre nello standard *normativo* la competenza è considerata in relazione alle prestazioni degli altri. La competenza assoluta e quella intra-personale non sono facilmente distinguibili, poiché condividono molte caratteristiche sia a livello concettuale sia a livello empirico e vengono quindi considerate unitamente. Secondo Elliot e McGregor (2001) i bambini al di sotto dei 7 anni fanno uso esclusivo dello standard assoluto per valutare le loro azioni, mentre crescendo sono in grado di definire la competenza in base a tutti e tre i tipi di standard.

La competenza, oltre che rispetto allo standard, può anche essere considerata in base alla sua valenza: assume una valenza positiva se è vista come una possibilità desiderabile (obiettivi *approach* cioè di “approccio al successo”), negativa se vista in termini di possibilità non desiderata (obiettivi *avoidance* cioè di “evitamento del fallimento”). Secondo gli autori, le teorie classiche sulla motivazione al successo (Atkinson, 1964; McClelland, 1985) già avevano dimostrato come la distinzione tra una tendenza all’approccio e una all’evitamento fossero presenti nell’individuo fin dall’infanzia.

Tuttavia, se la distinzione tra competenza assoluta/intra-personale e normativa è ampiamente riconosciuta nella maggior parte delle teorie sulla motivazione al successo, la distinzione tra obiettivi *approach* e *avoidance*, nonostante sia un aspetto centrale della letteratura classica sulla motivazione al successo, viene a far parte delle teorie sugli obiettivi di successo solo nel modello tricotomico di Elliot (1997).

Elliot e McGregor (2001) affermano che è impossibile formulare un obiettivo di successo che non includa informazioni riguardanti la definizione e la valenza della competenza: poiché entrambe le dimensioni sono componenti necessarie del costrutto, ogni forma di regolazione del comportamento basata sulla competenza, compreso l’orientamento motivazionale, deve necessariamente includerle. Propongono quindi di distinguere tra quattro tipi di obiettivi di successo, conseguenza dell’incrocio tra la dimensione che definisce la competenza e quella che ne determina il valore (vedi Figura 1):

- *Mastery–approach*: la competenza è definita in termini di standard intrapersonale/assoluto e la valenza è positiva.
- *Mastery–avoidance*: la competenza è definita in termini di standard intra-personale/assoluto e la valenza è negativa.
- *Performance–avoidance*: la competenza è definita in termini di standard normativi e la valenza è negativa.
- *Performance–approach*: la competenza è definita in termini di standard normativi e la valenza è positiva.

Secondo questo modello, l’atleta con obiettivi *mastery-approach* si sforzerà quindi di padroneggiare ogni aspetto del suo sport, mentre chi persegue obiettivi *mastery-avoidance* cercherà di non sentirsi incompetente rispetto all’attività che pratica; l’atleta con obiettivi *performance-approach* focalizzerà l’attenzione nel battere gli avversari e risultare il migliore, mentre quello orientato al *performance-avoidance* si impegnerà a non essere il peggiore.

Figura 1. La struttura 2x2 degli obiettivi di successo (Elliot e McGregor, 2001)

		Definizione della competenza	
		Assoluta/intra-personale MASTERY	Normativa PERFORMANCE
Valenza della competenza	POSITIVA (approccio al successo)	Obiettivi <i>mastery-approach</i>	Obiettivi <i>performance-approach</i>
	NEGATIVA (evitamento del fallimento)	Obiettivi <i>mastery-avoidance</i>	Obiettivi <i>performance-avoidance</i>

I quattro tipi di obiettivi del modello di Elliot e McGregor (2001) rappresentano differenti modi di perseguimento della competenza: si è postulato che ognuno di questi promuova specifici processi che determinano differenti pensieri, sentimenti e comportamenti che, a loro volta, condurranno verso diversi tipi di rendimento. Gli obiettivi *mastery-approach* sono infatti caratterizzati da un orientamento motivazionale che evoca una moltitudine di processi positivi che facilitano il rendimento. Alcuni di questi processi positivi vengono evocati anche dagli obiettivi *performance-approach* perché condividono con i precedenti la valenza positiva della competenza, ma il confronto normativo che li caratterizza crea una focalizzazione sull'esterno che porta a trascurare importanti elementi del compito, risultando poco funzionale per alcuni processi esecutivi. Gli obiettivi *performance-avoidance*, poiché scaturiscono da una valenza negativa e spingono anch'essi a una focalizzazione esterna, sono considerati il tipo di obiettivo che conduce alla maggior parte dei processi negativi. Gli obiettivi *mastery-avoidance* condividono una parte dei processi positivi degli obiettivi *mastery* e una parte di processi negativi tipici degli obiettivi di tipo *avoidance*.

In effetti, alcune ricerche condotte in ambito scolastico confermano che gli obiettivi *mastery-approach* risultano tendenzialmente correlati positivamente con processi di studio profondi, persistenza e impegno nell'attività scolastica (Elliot & McGregor, 2001; Elliot, Shell, Henry, & Maier, 2005); gli obiettivi *performance-approach* risultano correlati positivamente con l'impegno ma negativamente con la motivazione intrinseca; gli obiettivi *performance-avoidance* sono correlati soprattutto con ansia e distrazione. L'ansia è correlata positivamente anche con gli obiettivi *mastery-avoidance*, che però condividono con i *mastery-approach* correlazioni positive con la motivazione intrinseca.

Elliot e McGregor (1999) hanno dimostrato che gli obiettivi *performance-approach* sono predittori positivi dei risultati degli esami, mentre i *performance-avoidance* ne sono predittori negativi; quest'ultimi inoltre hanno un impatto negativo sulla motivazione intrinseca, al contrario dei *mastery-avoidance* che lo hanno positivo. Alcuni autori sostengono che gli obiettivi *mastery-avoidance* risultano legati sia a processi negativi, sia a processi positivi, essendo obiettivi tipicamente adottati da persone poco motivate per disposizione, che considerano la valenza negativa della competenza, ma che sono inserite in un ambiente in cui vengono esaltati obiettivi *mastery*.

In una ricerca successiva gli stessi autori (Elliot e McGregor, 2001) hanno confrontato la relazione tra il tipo di obiettivi adottati e il comportamento durante il periodo degli esami e quello

che lo precede: dai risultati è emerso come gli obiettivi *performance-approach* siano positivamente correlati con il grado di aspirazione e il senso di calma durante lo svolgimento dell'esame, mentre gli obiettivi *performance-avoidance* risultino correlati negativamente con sensazioni di calma (prima e durante l'esame) e con il grado di aspirazione dei partecipanti.

#### *Le ricerche in ambito sportivo*

Il modello 2x2 di obiettivi di successo si è diffuso rapidamente nell'ambiente scolastico mentre in ambito sportivo è stato applicato solamente a partire dal 2003 (Conroy, Elliot & Hofer, 2003; Conroy & Elliot, 2004). Nella ricerca di Conroy e colleghi (2003), in cui hanno partecipato 356 atleti universitari tra i 18 e 34 anni, è stata indagata la relazione tra l'adozione di un particolare tipo di obiettivi di successo e la paura di fallire. A questo scopo è stata messa a punto la versione originaria del questionario di Elliot e McGregor adattata al contesto sportivo: i risultati hanno rivelato come anche in ambito sportivo gli obiettivi *mastery-avoidance*, *performance-approach* e *performance-avoidance* siano associati alla paura di fallire.

Un'altra ricerca condotta in Francia su un campione di 1440 giovani francesi praticanti educazione fisica ha riscontrato la validità del questionario al di fuori del contesto anglo-sassone e contribuito a verificare la validità empirica del modello 2x2 degli obiettivi di successo nel contesto sportivo francese replicando parte dei risultati di Conroy et al. (2003) (vedi anche Schiano Lomoriello, Cury & Fonseca, 2005). Anche Yperen (2006) ha rilevato che circa l'85% del campione di sportivi indica di adottare prevalentemente un certo tipo di obiettivi di successo, analizzando come attraverso la scala sia possibile determinare un orientamento motivazionale dominante dell'atleta.

Un'altra ricerca di tipo longitudinale (Cury, Elliot, Da Fonseca & Moller, 2006) condotta su 165 atleti ha esaminato invece la relazione tra le variabili situazionali e gli obiettivi di successo durante l'arco temporale di sei settimane. Dai risultati è emerso come la percezione di un clima motivazionale fondato su obiettivi *mastery-avoidance* risulti predittore del cambiamento dell'orientamento motivazionale negli atleti e come questo cambiamento sia positivamente associato all'incremento della regolazione esterna e della motivazione. Gli autori hanno concluso che probabilmente un clima orientato verso obiettivi *mastery-avoidance* a lungo tempo può avere effetti nocivi sulla motivazione degli individui: per la prima volta si è giunti a sostenere che non solo un clima orientato alla prestazione può avere influenze negative sulla motivazione individuale, ma che effetti deleteri possono derivare anche da un clima fondato su obiettivi *mastery*, ma con valenza negativa.

#### *Scopo del contributo*

Come precedentemente evidenziato, in ambito sportivo la ricerca sulla motivazione si è concentrata soprattutto su obiettivi di tipo *approach* (di approccio), sottovalutando gli obiettivi *avoidance* (di evitamento). La finalità del presente contributo è pertanto quella di analizzare gli aspetti di valenza *approccio/evitamento* degli obiettivi di successo insieme ai due diversi tipi di orientamento motivazionale (*mastery/performance*), attraverso il costrutto dell'*achievement motivations* del modello 2X2 di Elliot e McGregor e analizzando sia le relazioni con altri costrutti motivazionali, sia gli effetti in relazione alla soddisfazione per la propria performance.

La prima parte del contributo è finalizzata a studiare la validità discriminante e concorrente dello strumento con altre misure motivazionali di orientamento al risultato, motivazione allo sport e percezione dell'ambiente sportivo. La seconda parte dello studio mira a presentare le relazioni con la soddisfazione per la propria prestazione sportiva. Attraverso l'analisi della moderazione del livello degli atleti e nei limiti di uno studio cross-sezionale, verrà inoltre analizzato in che misura i diversi tipi di motivazione incidono sulla soddisfazione della *performance* negli atleti, a seconda che siano di medio-alto livello o di élite.

La ricerca quindi non solo utilizzerà per la prima volta il modello 2X2 di Elliot e McGregor nell'ambito sportivo italiano, ma verificherà le relazioni in uno sport individuale, il nuoto, scarsamente studiato anche a livello internazionale, coinvolgendo un campione di atleti di medio-alto livello e atleti di élite. A questo scopo verrà utilizzato l'*Achievement Goal Questionnaire* (Elliot, & McGregor, 2001), strumento già impiegato in contesti culturali diversi da quello di origine anglo-sassone (cfr. Riou et al., 2015). Partendo dal modello e dalle ricerche di Elliot e collaboratori (2001; 2005), ci aspettiamo quindi che, anche in ambito sportivo, gli obiettivi *mastery approach* siano

positivamente correlati con l'interesse intrinseco per il nuoto, poiché come emerso nelle ricerche in ambito scolastico (Cury et al., 2006), gli individui che si orientano verso obiettivi *mastery* mostrano maggiore interesse nelle attività che svolgono (H1). Per quanto riguarda la dimensione della tensione, ci aspettiamo relazioni negative con gli obiettivi di tipo *mastery*, essendo la prestazione agonistica sotto il controllo dell'individuo (Ryan & Deci, 2008), mentre ipotizziamo che gli obiettivi di tipo *performance approach* siano invece predittori negativi della pressione esercitata sugli atleti e non regolata direttamente da loro (H1).

Poiché la maggior parte delle ricerche degli ultimi quindici anni finalizzate a misurare l'orientamento motivazionale hanno utilizzato il *Task and Ego Sport Questionnaire* - TEOSQ (Duda e Nicholls, 1992), si è voluto indagare la validità convergente di questo strumento con l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport* (Riou et al, 2015). Nell'esaminare la relazione tra i due questionari si può ipotizzare che, poiché la distinzione *mastery-performance* coincide con la distinzione task/ego delle due dimensioni misurate dal TEOSQ, ci siano forti relazioni positive tra l'orientamento motivazionale al compito e gli obiettivi *mastery-approach* e tra l'orientamento motivazionale all'io e obiettivi *performance-approach* (H2).

Inoltre, vista l'importanza attribuita alle caratteristiche situazionali nello studio della motivazione al successo già emersa nei primi lavori nel contesto scolastico (Ames, 1984) poi replicati nel contesto sportivo (Duda, 1992), si è voluto indagare il rapporto tra gli obiettivi di successo e due importanti variabili situazionali che compongono il clima motivazionale percepito dagli atleti: il clima orientato al compito e il clima orientato alla prestazione. Swain e Harwood (1996) avevano già rilevato come un clima orientato al compito incrementi il grado di coinvolgimento alle attività degli individui, specialmente tra coloro che già sono orientati verso questo tipo di obiettivi, e in che modo la percezione di persone orientate al compito all'interno di un gruppo incrementi l'adozione di questo tipo di orientamento anche da parte degli altri membri del gruppo. Per questo si può ipotizzare come i contesti sportivi, ambienti nei quali prevale la competizione, siano in relazione con obiettivi puramente competitivi (*performance*). Tuttavia, l'alta competizione e la necessità di svolgere un lavoro organizzato, porta coloro che percepiscono climi "orientati al compito" ad avere anche un forte orientamento positivo con obiettivi di tipo *mastery-approach* (H3).

La seconda sezione del presente studio è dedicata alla moderazione del livello dell'atleta su un tipico conseguente della motivazione al successo: la soddisfazione. Elliot e collaboratori (2001, 2005) hanno dimostrato che la soddisfazione per la prestazione è tipicamente associata all'adozione di obiettivi *mastery* e che le persone con obiettivi di tipo *performance-approach* sono soddisfatte solo quando battono l'avversario. Coerentemente con quest'ultima considerazione, nello studiare il rapporto tra questi due tipi di prestazione, ci è sembrato opportuno distinguere tra il livello di prestazione dei nuotatori: in questo caso le valutazioni generate da performance al di sotto delle proprie aspettative possono quindi incidere fortemente sulla soddisfazione. Come già riscontrato nelle ricerche di McGregor e Elliot in ambito scolastico (2001), studenti con obiettivi *performance-avoidance* dubitano delle loro capacità in vista di un esame mentre gli studenti con obiettivi *mastery-approach* si sentono pronti a sostenerlo. Inoltre l'adozione di obiettivi *mastery-approach* risulta sempre positivamente correlata alla percezione di competenza (Elliot et al., 2001; 2005). Per questo motivo è possibile ipotizzare che anche nei nuotatori gli obiettivi *mastery approach* siano in relazione con la soddisfazione, ma che tutti gli obiettivi siano più salienti soprattutto nel caso degli atleti di élite (H4).

## Metodo

### Campione

Il campione coinvolto nell'indagine è composto da 96 nuotatori agonisti tesserati per la Federazione Italiana Nuoto (FIN) (56% Uomini; 44% Donne) e appartenenti a 10 prestigiose squadre italiane presenti a Roma. Tra questi, 47 atleti sono stati considerati di più alto livello e quindi "di élite", in quanto tutti, al momento del coinvolgimento nella ricerca, avevano partecipato ai Campionati Italiani Assoluti di Nuoto, e alcuni erano stati coinvolti in progetti della F.I.N. dedicati ai potenziali partecipanti alle Olimpiadi e/o convocati nella squadra nazionale italiana per competizioni internazionali. L'altra parte del campione è formata da 49 atleti che, nell'anno della ricerca, hanno

partecipano esclusivamente ai Campionati Regionali o ai Campionati Italiani di Categoria di nuoto. Gli atleti di medio-alto livello sono stati codificati “0” e gli atleti di élite “1”.

#### *Procedura*

Per reperire i soggetti sono stati contattati personalmente gli allenatori delle squadre in sede di allenamento ed è stato richiesto loro il consenso di far partecipare gli atleti ad una ricerca condotta dalla Facoltà di Medicina e Psicologia dell'Università degli Studi di Roma “Sapienza” sulla motivazione e le dinamiche di gruppo nelle squadre di nuoto. Dopo aver ottenuto il consenso dell'allenatore, sono state illustrate le finalità della ricerca agli atleti ed è stata richiesta la loro disponibilità a rispondere ad un questionario. Ai nuotatori che hanno accolto positivamente la richiesta sono state fornite le istruzioni per la compilazione del questionario, dando loro la possibilità di rispondere in modo nominativo o anonimo, attraverso l'inserimento dei questionari all'interno di una scatola recuperata al termine della somministrazione.

#### *Strumenti*

*Achievement Goal Questionnaire for Sport.* Per misurare l'orientamento motivazionale dei partecipanti alla ricerca è stato utilizzato l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport* (AGQ-S) (Conroy, Elliot & Hofer; 2003), tradotto in italiano e adattato al contesto natatorio. Questo strumento è composto da quattro sotto-scale composte da tre item ciascuna, le quali misurano i quattro differenti tipi di obiettivi di successo: *mastery-approach* (es. “Per me è importante padroneggiare tutti gli aspetti della mia prestazione”) (*alpha di Cronbach* =.77); *mastery-avoidance* (es. “A volte ho paura di non poter andare bene come mi piacerebbe”) (*alpha di Cronbach* =.83), *performance-approach* (es. “Per me è importante andare meglio degli altri nuotatori”) (*alpha di Cronbach* =.84), *performance-avoidance* (es. “Voglio solo evitare prestazioni peggiori degli altri nuotatori”) (*alpha di Cronbach* =.86). Per rispondere è stato chiesto ai partecipanti di esprimere il loro accordo con gli item secondo una scala a 9 passi, da 1 “completamente in disaccordo” a 9 “completamente in accordo”.

*Interesse intrinseco e tensione.* Per misurare l'interesse per il nuoto e la tensione dei partecipanti sono stati utilizzati degli item appartenenti all'*Intrinsic Motivation Inventory* (IMI) (Deci & Ryan, 1985). Il questionario è una misura multi-dimensionale che valuta l'interesse (motivazione intrinseca), la percezione di competenza, l'impegno, il valore, la sensazione di tensione e la scelta percepita in relazione ad un'attività svolta. Poiché includere o escludere delle specifiche sottoscale sembra non avere impatto sulle altre, in questa ricerca sono state prese in considerazione le dimensioni dell'*interesse intrinseco* e della *tensione*, in quanto la prima è considerata la misura *self-reported* dalla motivazione intrinseca (ad es. “Di solito, quando nuoto mi diverto”) mentre la tensione è considerata un importante predittore negativo della motivazione (ad es. “Di solito quando nuoto mi sento molto nervoso”). Per queste due dimensioni sono stati tradotti e inseriti tre item per dimensione, accuratamente adattati al contesto natatorio, chiedendo ai partecipanti di rispondere attraverso una scala da 1 (*completamente in disaccordo*) a 9 (*completamente in accordo*). Il coefficiente *alpha di Cronbach* è risultato buono per la sottodimensione di interesse intrinseco (.71) e scarso per la sottodimensione della tensione (.54).

*Questionario di orientamento motivazionale nello sport.* Il questionario è la versione italiana (Bortoli & Robazza, 2005) del *Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire* (Duda & Nicholls, 1992) che per questa ricerca è stato adattato al contesto natatorio. E' costituito da 13 item, sei appartenenti alla sottoscala *Ego* che misura l'orientamento motivazionale all'io (es. “Sono pienamente soddisfatto quando sono il solo che riesce a fare qualcosa”) e sette alla sottoscala *Task* che misura l'orientamento motivazionale al compito (es. “Sono pienamente soddisfatto quando faccio proprio del mio meglio”). Ai partecipanti è stato richiesto di rispondere attraverso una scala a 9 passi da 1 “molto in accordo” a 9 “molto in disaccordo”. Il coefficiente *alpha di Cronbach* è risultato buono per il clima orientato al compito (.83) ma piuttosto scarso per il clima orientato sulla prestazione (.59).

*Clima motivazionale.* Lo strumento per misurare le variabili situazionali è stata la versione italiana ridotta del *Perceived Motivational Climate in Sport 2* (PMCSQ-2) (Seifriz, Duda, & Chi, 1992; Bortoli e Robazza, 2004) anche in questo caso adattato al contesto natatorio. Il questionario sulla percezione del clima motivazionale è composto da 12 item: sei item appartengono alla sottoscala *clima orientato al compito* (es. “In questa squadra, i nuotatori sono incoraggiati a lavorare sui loro punti deboli”) e altri sei alla sottoscala *clima orientato sulla prestazione* (es. “In questa squadra, l'allenatore dedica attenzione

soprattutto ai migliori”). Ai partecipanti alla ricerca è stato chiesto di rispondere valutando il loro accordo con l’item secondo una scala da 1 “molto in disaccordo” a 9 “molto in accordo”. Il coefficiente *alpha* di *Cronbach* è risultato di .89 per il clima orientato al compito e di .80 per clima orientato sulla prestazione, valori decisamente superiori a quelli riscontrati da Bortoli e Robazza (2004).

*Soddisfazione per la performance.* Per misurare la soddisfazione dell’atleta per la propria performance, è stato formulato un singolo item nel quale si chiedeva di indicare, usando una scala da poco (1) a molto (9), il proprio grado di soddisfazione per la propria performance: “Rispetto ai passati Campionati Italiani Assoluti quanto ti senti soddisfatto dei risultati della tua prestazione?”.

#### *Analisi dei dati*

Per verificare le ipotesi sono state effettuate una serie di regressioni multiple utilizzando le quattro dimensioni dell’*achievement motivations* come predittori e le sei variabili descritte nelle ipotesi come criterio (motivazioni, autoefficacia, clima e soddisfazione per la prestazione). Inoltre, per analizzare le ipotesi nei confronti dell’effetto di moderazione del livello degli atleti rispetto alla soddisfazione della propria prestazione, sono stati eseguiti quattro modelli di regressione per ciascun criterio (soddisfazione per la prestazione passata), facendo interagire di volta in volta uno dei predittori (le quattro motivazioni) con la variabile moderatrice (atleta di medio-livello/élite) (PROCESS, Model 1, Hayes, 2012). Tutte le variabili sono state precedentemente standardizzate in modo da poter ottenere coefficienti beta nelle analisi di moderazione (Aiken & West, 1991; Friedrich, 1982). Tutte le analisi statistiche sono state eseguite tramite SPSS, ver. 22.

## Risultati

Dalla matrice di correlazione (vedi Tabella 1) è interessante notare come le variabili dell’*achievement motivation*, in linea con quanto già riscontrato in altre ricerche (Conroy et al., 2003), siano generalmente positivamente correlate tra loro (eccezion fatta per il *mastery approach* con il *mastery avoidance*). Questo sembrerebbe confermare come sussista una tendenziale unica motivazione al successo che andrebbe analizzata confrontando diversi modelli attraverso l’analisi fattoriale confirmatoria, ma che esula dagli obiettivi del presente contributo. Per quanto riguarda le medie delle quattro scale di motivazione al successo sono tutte statisticamente diverse tra loro: l’analisi della varianza per misure ripetute a quattro livelli mostra infatti un effetto principale statisticamente significativo ( $F_{1,95}=70.67$ ;  $p<.001$ ). In particolare, la motivazione più forte è quella relativa al *mastery approach* ( $M=7.23$ , D.S. = 1.65), seguita prima dal *mastery avoidance* ( $M=5.09$ , D.S. = 1.82) e poi, con valori al di sotto della media teorica, dalle due motivazioni alla performance: *performance approach* ( $M=4.32$ , D.S. = 2.13) e, infine, *performance avoidance* ( $M=3.41$ , D.S. = 1.90). Il confronto a coppie tra le medie indica inoltre come tutte siano significativamente diverse tra loro (tutte con  $p<.001$ ).

Per quanto riguarda la prima parte, ed in particolare la relazione con l’*Intrinsic Motivation Inventory* di Deci & Ryan (1985), dai dati è emerso che, come previsto, solamente obiettivi di tipo *mastery approach* sono in relazione con l’interesse intrinseco per il nuoto ( $\beta = .38$ ;  $p=.001$ ) (H1) (vedi Tabella 2 per i risultati delle regressioni multiple). Per quanto riguarda la relazione tra obiettivi di successo e tensione percepita durante l’attività svolta, orientamenti di tipo *mastery approach* risultano essere in relazione negativa con la tensione durante l’attività svolta ( $\beta = -.35$ ;  $p<.001$ ), al contrario degli obiettivi di tipo *performance-approach* che sono risultati essere in relazione positiva ( $\beta = .24$ ;  $p=.049$ ), verificando parzialmente quanto previsto (H1).



**Tabella 1. Statistiche descrittive e matrice di correlazione tra le variabili analizzate**

	<i>M</i>	<i>D.S.</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Mastery Approach	7.23	1.65	-										
2. Mastery Avoidance	5.09	1.82	.320**	-									
3. Performance Approach	4.32	2.13	.107	.496**	-								
4. Performance Avoidance	3.41	1.90	-.106**	.351**	.499**	-							
5. Motivazione Intrinseca (IMI)	5.73	1.48	.312**	.065	.034	.117	-						
6. Tensione (IMI)	3.21	1.35	-.253*	.231*	.311**	.231*	-.253*	-					
7. Task (TEOSQ)	7.04	1.39	.444**	-.124	-.174	-.115	.476**	-.304**	-				
8. Ego (TEOSQ)	4.82	1.62	-.067	.379**	.320**	.438**	.027	.115	-.030	-			
9. Clima – Compito (PMCQ)	6.13	1.50	.445**	.191	-.028	-.210*	.210*	-.209*	.497**	-.168	-		
10. Clima – Prestazione (PMCQ)	4.49	1.14	.012	.390**	.310**	.333**	.012	.174	-.180	.363**	-.083	-	
11. Sodd. Prestazione passata	5.45	2.18	.248*	.090	-.002	-.325**	.196	-.134	.265**	-.131	.283**	-.123	-

*Nota:* \* $<.05$ ; \*\* $<.01$

Nell'analisi della relazione tra il *Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire* e l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport*, è emersa una relazione con i costrutti parzialmente sovrapposta a quanto previsto (H2): il Task è correttamente in forte relazione, ma solo con gli obiettivi *mastery-approach* ( $\beta = .49$ ;  $p < .001$ ), risultando anche caratterizzato da una relazione negativa con gli obiettivi *performance-approach* ( $\beta = -.24$ ;  $p = .04$ ). Per quanto riguarda l'orientamento all'Io non è presente la relazione significativa con il *performance approach* ma solo con il *performance avoidance* ( $\beta = .30$ ;  $p = .01$ ), caratterizzandosi anche per una non prevista relazione con il *mastery-avoidance*, dello stesso valore ( $\beta = .30$ ;  $p = .01$ ).

**Tabella 2. Coefficienti standardizzati dei sei modelli di regressione multipla tra Achievement Motivation e altri costrutti motivazionali**

	Mastery Approach	Mastery Avoidance	Perf. Approach	Perf. Avoidance	R <sup>2</sup>	F
Motivazione Intrinseca (IMI)	.38**	.23	-.06	-.10	.14	3.40*
Tensione (IMI)	-.35**	-.01	.24*	.23	.22	5.94**
Task (TEOSQ)	.49**	.07	-.24*	-.04	.25	7.28**
Ego (TEOSQ)	-.13	.30**	.04	.30**	.27	7.85**
Clima – Compito (PMCQ)	.37**	-.24*	.04	.14	.24	6.97**
Clima – Prestazione (PMCQ)	-.08	.18	.07	.32**	.20	5.59**

Nota: \* $< .05$ ; \*\* $< .01$

Anche per quanto riguarda il clima situazionale nel quale l'atleta svolge le proprie attività, per l'orientamento al compito risultano relazioni positive con gli obiettivi *mastery-approach* ( $\beta = .37$ ;  $p < .01$ ) ma anche, più moderatamente, con obiettivi *mastery-avoidance* ( $\beta = -.24$ ;  $p = .04$ ). Con il clima motivazionale orientato alla prestazione emerge un solo coefficiente significativo, che riguarda gli obiettivi *performance-avoidance*, in relazione positiva ( $\beta = .32$ ;  $p = .01$ ) (H3).

Per quanto riguarda le analisi sui possibili conseguenti, le relazioni dell'orientamento al successo con la soddisfazione per la propria prestazione seguono quanto già riscontrato nell'analisi delle correlazioni che avevano mostrato chiaramente una relazione positiva solo con gli obiettivi *mastery approach* ( $r = .25$ ;  $p < .05$ ) e negativa con gli obiettivi *performance avoidance* ( $r = -.33$ ;  $p < .01$ ) (vedi Tabella 1). Tuttavia, secondo le ipotesi (H4), era attesa soprattutto la relazione differenziata tra orientamento al successo e soddisfazione rispetto ai diversi livelli di prestazione degli atleti.

Dall'analisi della moderazione emerge come nei quattro modelli gli obiettivi *mastery approach* e soprattutto quelli *performance avoidance* mantengano effetti principali significativi anche controllando gli altri predittori e le interazioni (vedi Tabella 3). In particolare, i risultati indicano che, in genere, ad alti livelli di *mastery approach* corrisponde una maggiore soddisfazione della propria prestazione (*pooled beta* = .22), mentre ad alti livelli di *performance avoidance* corrispondono invece bassi livelli di soddisfazione (*pooled beta* = .36).

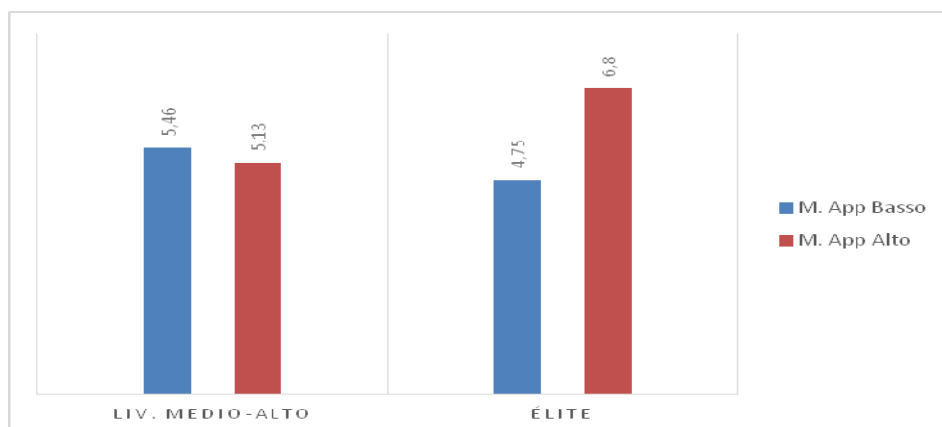
**Tabella 3. Coefficienti standardizzati relative alle analisi di moderazione tra achievement motivations e livello degli atleti (0=Livello medio-alto; 1 = Élite) regredite sulla Soddisfazione per la propria prestazione**

	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4
Livello Atleta	.11	.11	.11	.10
Mastery Approach	.19	.24*	.22*	.18
Mastery Avoidance	.17	.12	.05	.12
Performance. Approach	.14	.10	.23	.13
Performance Avoidance	-.37**	-.33**	-.37**	-.36**
$R^2$	.25	.29	.28	.19
$F$	4.82**	5.72**	5.50**	3.35**
Mastery App. * Livello	.27**			
Mastery Avoid. * Livello		.34**		
Performance App. * Livello			.33**	
Performance Avoid. * Livello				.09
$R^2$ Change	.07	.10	.09	.01
$F$ Change	8.01**	12.46**	11.36**	0.81

Nota: \* $<.05$ ; \*\* $<.01$

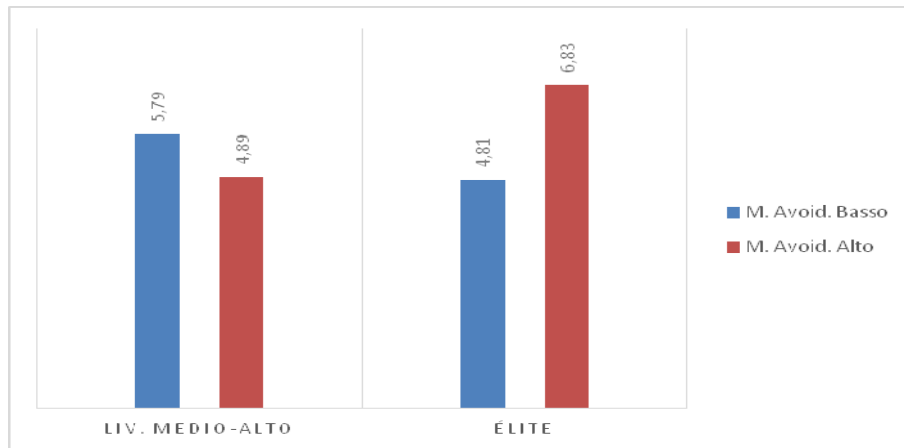
Il risultato più eclatante è invece la conferma dell'effetto di moderazione ipotizzato per tutte le dimensioni, eccezion fatta per il *performance avoidance*. Dalla scomposizione dell'interazione appare chiaro come l'orientamento al risultato incida soprattutto negli atleti di alto livello. Come si può vedere dalla Figura 2, infatti, la relazione tra *mastery approach* e soddisfazione è assente negli atleti di medio-alto livello ( $beta = -.08$ ;  $p=.56$ ), mentre diventa significativa negli atleti di élite ( $beta = .47$ ;  $p=.002$ ). Come previsto, dunque, negli atleti di élite la soddisfazione della propria prestazione è strettamente collegata all'orientamento motivazionale di *mastery approach*.

**Figura 2. Medie stimate relative alla soddisfazione per la propria prestazione rispetto ai livelli di Mastery Approach suddivisi per Atleti di Medio-Alto Livello ed Élite**



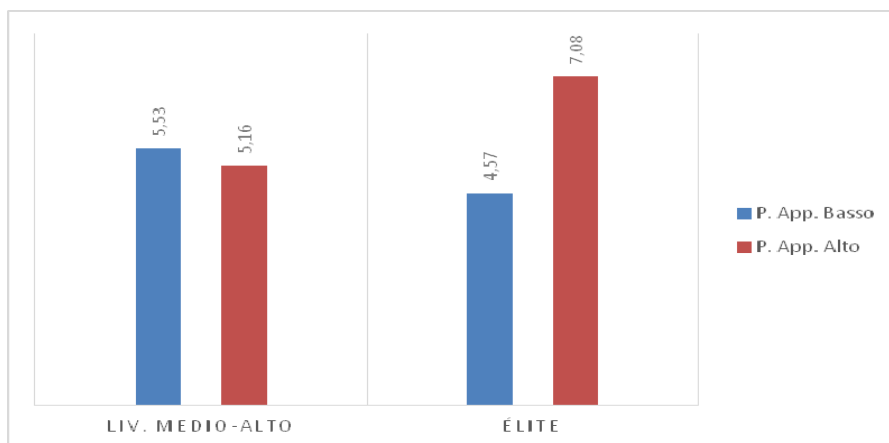
Anche per il *mastery avoidance* ritroviamo lo stesso pattern (vedi Figura 3): la relazione tra *mastery avoidance* e soddisfazione è assente negli atleti di medio-alto livello ( $beta = -.21$ ;  $p=.16$ ), mentre diventa significativa negli atleti di élite ( $beta = .46$ ;  $p=.002$ ).

**Figura 3. Medie stimate relative alla soddisfazione per la propria prestazione rispetto ai livelli di Mastery Avoidance suddivisi per Atleti di Medio-Alto Livello ed Élite**



Infine anche per la relazione tra *performance approach* e soddisfazione non troviamo effetti significativi negli atleti di medio-alto livello ( $\beta = -.09$ ;  $p = .51$ ), mentre diventa significativa la relazione negli atleti di élite ( $\beta = .57$ ;  $p < .001$ ) (vedi Figura 4).

**Figura 4. Medie stimate relative alla soddisfazione per la propria prestazione rispetto ai livelli di Performance Approach suddivisi per Atleti di Medio-Alto Livello ed Élite**



## Discussioni

Creare e sostenere la motivazione negli atleti agonisti è forse uno dei compiti più impegnativi che psicologi e allenatori devono affrontare nella pratica sportiva. La motivazione è fondamentale poiché rappresenta uno stato psicologico che sprona, orienta e mantiene il comportamento verso l'obiettivo personale che l'atleta si pone fin dall'inizio della stagione sportiva, se non ancora prima.

Negli ultimi anni si è imposto nella letteratura scientifica il modello di motivazione al successo 2X2 proposto da Elliot e McGregor (2001). A partire dalla loro concettualizzazione, un numero crescente di ricerche ne ha sostenuto la validità in tutti gli ambiti dove il successo rappresenti una variabile chiave e verificabile, come quello scolastico e sportivo.

Lo studio proposto si inserisce in questo filone di ricerche, analizzando le relazioni tra il framework di Elliot e McGregor e diversi aspetti legati ad altri costrutti motivazionali, al clima percepito nel contesto sportivo e alla soddisfazione per la propria performance. Inoltre, e per la prima volta, i risultati sono stati ricavati da un gruppo di nuotatori di livello medio-alto e di élite, inclusi atleti in preparazione per le gare olimpioniche, consentendo di verificare nel contesto italiano alcune proprietà psicometriche di base della scala *Achievement Goal Questionnaire for Sport* (AGQ-S)

(Conroy, Elliot & Hofer; 2003), che rappresenta ad oggi lo strumento più moderno per la misura della motivazione al raggiungimento degli obiettivi nello sport.

In linea con la letteratura, i risultati confermano buona parte delle ipotesi previste: per quanto riguarda il rapporto tra interesse intrinseco e obiettivi *mastery*, è stata trovata una relazione positiva con il *mastery approach*. Questa relazione appare chiaramente nella maggior parte delle ricerche in ambito scolastico (vedi in Elliot & McGreghor, 1999) in cui gli obiettivi *mastery* sono predittori positivi dell'interesse intrinseco, mentre gli obiettivi *performance* sono associati alle motivazioni estrinseche. Questa considerazione potrebbe essere il motivo per cui nella nostra ricerca non compare nessuna associazione significativa tra i due tipi di obiettivi *performance* e l'interesse intrinseco, anche se in altri casi gli obiettivi *performance* sono risultati essere in relazione negativa con la motivazione intrinseca (Elliot et al., 2005).

Per quanto riguarda la tensione percepita durante l'attività svolta, viene confermata la relazione positiva tra *mastery e performance approach* e tensione ma, contrariamente a quanto riscontrato da Elliot e Thrash (2002), in questa ricerca gli obiettivi *mastery-avoidance* non hanno una relazione significativa con la tensione. Questo risultato potrebbe essere la conferma di come coloro che adottano obiettivi *mastery-avoidance*, malgrado propensi per natura ad orientarsi verso obiettivi con valenza negativa, in realtà siano fortemente influenzati dal contesto sportivo nel quale si trovano inseriti, che sminuisce gli effetti negativi del proprio orientamento motivazionale (Elliot & McGregor, 2001). Inoltre, come riscontrato nelle ricerche sia in ambito scolastico (Elliot & Thrash, 2002), sia in ambito sportivo (Conroy et al, 2003), dove gli obiettivi *mastery-approach* risultano associati negativamente a molti processi disadattivi come l'ansia e la paura di fallire, anche nella presente indagine gli obiettivi *mastery* risultano essere predittori negativi della tensione.

Nell'analisi del rapporto tra il *Task and Ego Sport Questionnaire* (Duda & Nicholls, 1992; cfr Bortoli & Robazza, 2004) e l'*Achievement Goal Questionnaire for Sport* abbiamo riscontrato una parziale verifica delle ipotesi: l'orientamento al compito è associato positivamente con gli obiettivi *mastery-approach* e negativamente con gli obiettivi *performance-approach*, mentre l'orientamento all'io risulta associato positivamente sia con gli obiettivi *mastery-avoidance*, sia con gli obiettivi *performance-avoidance*. Questo risultato sottolinea come il costrutto *ego* sia prevalentemente in relazione con gli obiettivi di successo di valenza negativa ed evidenzia quindi l'importanza che assume del AGQ-S per una più completa comprensione degli aspetti motivazionali nei confronti del successo.

Per quanto riguarda la soddisfazione per la propria performance, è stata riscontrata una relazione negativa con obiettivi *performance-avoidance* e positiva con obiettivi *mastery-approach*: il risultato è in accordo con quanto emerge dalle ricerche di Elliot e Thrash (2002) nelle quali viene riscontrato che chi adotta obiettivi *mastery* è più sicuro e consapevole delle proprie capacità, mentre chi adotta obiettivi *performance-avoidance* è molto insicuro, sia a causa della propensione verso obiettivi di tipo negativo, sia per il continuo confronto con gli altri. Come dimostrato da Elliot e collaboratori (2005) questa insicurezza aumenta nei contesti in cui c'è una valutazione pubblica e normativa, caratteristiche tipiche delle competizioni in ambito sportivo. Tuttavia, le dimensioni motivazionali sono risultate in forte relazione solo nel caso di atleti di élite (eccezion fatta per la *performance avoidance* che risulta avere un effetto generalizzato).

Da quanto emerso si può concludere che per gli atleti agonisti coinvolti nella ricerca, gli obiettivi *mastery-approach* risultano essere l'aspetto motivazionale maggiormente centrale e positivo rispetto agli altri tipi di obiettivi: sono quelli percepiti più forti in termini assoluti e risultano essere strettamente connessi con la percezione di un clima orientato al compito e con la motivazione intrinseca, nonché negativamente correlati con la tensione per l'attività svolta. Questa considerazione assume un'importanza ancora maggiore nell'ambito sportivo, dove diversi ricercatori tendono invece ad enfatizzare obiettivi *performance-approach* a discapito degli obiettivi *mastery-approach* (Hardy, 1997; Hardy, Jones & Gould, 1996). Nel nostro studio gli obiettivi *performance-approach*, rispetto alla letteratura, risultano avere minore importanza del *mastery approach*, anche se svelano il complesso meccanismo della competizione sociale con gli effetti sulla tensione. Non a caso, anche in questa ricerca, la soddisfazione per la propria performance è collegata a questo orientamento motivazionale solo in atleti di élite. Il *mastery avoidance* risulta invece una dimensione più sfumata e meno chiara,

mentre la *performance-avoidance* è sempre connessa a processi negativi, specialmente nel caso della valutazione della prestazione, a prescindere dal livello dell'atleta.

In accordo con molti studi (Cei, 1998; Roberts, 2001; Elliot et al., 2005) riteniamo che nell'ambito sportivo sia importante enfatizzare, da parte di tecnici, dirigenti e allenatori, obiettivi di tipo *mastery*, anche a causa del grande numero di stimoli situazionali "estrinseci" già esistenti, come la competizione stessa, che promuovono abbondantemente obiettivi *performance* all'interno del contesto sportivo. Specialmente in atleti di alto livello come quelli che hanno partecipato alla nostra ricerca, l'aspetto della comparazione con altri individui diventa un punto secondario, seppur fondamentale, rispetto alla capacità di mantenere impegno e focalizzazione sui propri obiettivi. Tutto ciò è esasperato dal fatto che il tipo di sport esaminato, il nuoto, è tipicamente individuale e quindi meno soggetto alle influenze dei compagni di squadra rispetto ad altre discipline sportive in cui l'interazione e il confronto sociale sono più diretti (Polani, Madeddu & Paris, 1997). Non a caso da alcune interviste che abbiamo effettuato informalmente agli atleti di *élite* si evince, come sottolineato all'inizio della presente ricerca, che mentre per alcuni la motivazione alla vittoria è sinonimo del raggiungimento di un primato ufficiale (sotto forma di un record assoluto o di una medaglia d'oro) per altri significa ottenere un record personale, indipendentemente dal posizionamento raggiunto nella competizione.

Con questo non intendiamo sottovalutare gli effetti sociali nella performance, ma riteniamo sottolineare che tali effetti andrebbero rilevati direttamente nelle dinamiche di squadra (Zelli, 2011) e non a caso questo tipo di effetto è stato esplicitato in un item della *performance avoidance*. Da questo punto di vista, potrebbe risultare interessante analizzare come gli obiettivi di successo tipicamente individuali interagiscano con fenomeni di squadra tramite modelli multilivello (Kenny, Mannetti, Pierro, Livi & Kashy, 2002): in questo caso gli obiettivi di successo degli altri membri della squadra potrebbero ridurre o potenziare gli effetti positivi (o negativi) degli obiettivi di successo dell'atleta. Come ampiamente dimostrato, infatti, alcuni effetti di gruppo (come la coesione) sono potenziati da obiettivi rivolti al compito (Chi & Lu, 1995), considerazioni che mostrano la forte relazione tra fattori sociali nei gruppi e caratteristiche individuali. Per questo motivo, altri tipi di sport, caratterizzati da maggiore interdipendenza sociale e di compito, potrebbero consentire di verificare in che modo le motivazioni dei compagni di squadra incidano o sopperiscano a cali motivazionali degli atleti, come verificato in altri contesti di gruppo tramite modelli multilivello per effetto di relazioni personali (cfr. Pierro, Sheveland, Livi & Kruglanski, 2015; Livi, Alessandri, Caprara & Pierro, 2015) o di gestione della leadership (Kenny & Livi, 2009; Livi & Kenny, 2009; Livi, Kenny, Albright, & Pierro, 2008).

Va ricordato inoltre come lo studio presenta un chiaro limite nell'utilizzo di un disegno di ricerca di tipo cross-sezionale. Ricerche future dovrebbero analizzare longitudinalmente il ruolo che gioca la motivazione nel fornire all'atleta un bagaglio di risorse capaci di orientarlo verso il raggiungimento dei propri obiettivi nel tempo. In questo senso sarà necessario verificare la relazione della motivazione anche con parametri di performance meno soggetti a *bias* individuali, come quelli legati al ranking o semplicemente ai tempi registrati nelle gare.

Infine, viste le buone indicazioni sulla validità convergente e discriminante della scala 2X2 AGQ-S, nonché di alcune caratteristiche psicometriche basilari come l'attendibilità, sarebbe importante estendere l'utilizzo del questionario anche in altre discipline sportive. Lo strumento risulta di breve e rapida somministrazione e più esaustivo rispetto al più noto strumento di Duda e collaboratori (1992) (cfr. Bortoli & Robazza, 2005).

## Bibliografia

- Aiken, L., & West, S. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park, CA: Sage
- Atkinson, J. (1964). *An Introduction to Motivation*, Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Bandura, A. (1997). Autoefficacia: teoria e applicazioni. Trento: Erikson.
- Bandura, A. (2001). Guida alla costruzione delle scale di autoefficacia. In G. V. Caprara (a cura di), *La valutazione dell'autoefficacia*. Trento: Erikson.

- Bortoli, L. & Robazza, C. (2004). Il Clima Motivazionale nello Sport. *Giornale Italiano di Psicologia dello Sport*, 1, 9-16.
- Bortoli, L. & Robazza, C. (2005). Italian Version of the Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire. *Perceptual and Motor Skills*, 100, 43-50.
- Cei, A. (1998). *Psicologia dello sport*. Bologna: Il Mulino.
- Chi, L., & Lu, S. E. (1995). The relationships between perceived motivational climates and group cohesiveness in basketball. In *Annual meetings of the North American Society for the Psychology of Sport and Physical Activity, Clearwater, FL*.
- Conroy, D.E., & Elliot, A.J. (2004). Fear of Failure and Achievement Goals in Sport: Addressing The Issue of the Chicken and the Egg. *Anxiety, Stress, and coping*, 17, 3, 271-285.
- Conroy, D.E., Elliot, A.J. & Hofer, S.M. (2003). A 2 x 2 Achievement Goals Questionnaire for Sport: Evidence for Factorial Invariance, Temporal Stability, and External Validity. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 25, 456-476.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviour*. New York: Plenum.
- Duda, J.L. & Nicholls, J.G. (1992). Dimensions of Achievement Motivation in Schoolwork and Sport. *Journal of Educational Psychology*, 84(3), 290-299.
- Duda, J.L. (1992). Motivation in sport settings: A goal perspective approach. In G.C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (57-92). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Dweck, C.S., & Leggett, E.L. (1998). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95, 256-273.
- Elliot, A. J. (1997). Integrating the “classic” and “contemporary” approaches to achievement motivation: A hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation. *Advances in motivation and achievement*, 10(7), 143-179.
- Elliot, A. J., McGregor, H. A., & Gable, S. (1999). Achievement goals, study strategies, and exam performance: A mediational analysis. *Journal of educational psychology*, 91(3), 549.
- Elliot, A.J., & McGregor H.A. (2001) A 2 x 2 Achievement Goal Framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80 (3), 501-519.
- Elliot, A.J., Shell, M.M., Henry, K.B. & Maier, M.A. (2005). Achievement Goals, Performance Contingencies, and Performance Attainment: An Experimental Test. *Journal of Educational Psychology*, 97, 630-640.
- Elliot, A. J., & Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 804.
- Friedrich, R. J. (1982). In defense of multiplicative terms in multiple regression equations. *American Journal of Political Science*, 797-833.
- Gill, D.L., Gross, J.B. & Huddleston, S. (1997). Participation Motivation in Youth Sport. *Journal of Applied Sport Psychology*, 9, 277-294
- Hardy, L., Jones, G. & Gould, D. (1996). *Understanding Psychological Preparation for Sport: Theory and Practice for Élite Performers*. Chichester, UK: Wiley.
- Hayes, A. F. (2012). PROCESS: A versatile computational tool for observed variable mediation, moderation, and conditional process modeling [White paper]. Retrieved from <http://www.afhayes.com/public/process2012.pdf>.
- Kenny, D. A., & Livi, S. (2009). A componential analysis of leadership using the social relations model. In F. Yammarino, & F. Danserau (a cura di), *Multilevel issues in organizational behavior and leadership*. (Vol.8) (147-191). Bingley, UK: Emerald.
- Kenny, D. A., Mannetti, L., Pierro, A., Livi, S., & Kashy, D. A. (2002). The statistical analysis of data from small groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 126.
- Livi, S., Alessandri, G., Caprara, G. V., & Pierro, A. (2015). Positivity within teamwork: Cross-level effects of positivity on performance. *Personality and Individual Differences*, 85, 230-235.

- Livi, S., & Kenny, D. (2009). Thoughts on studying leadership in natural contexts. In F. Yammarino, & F. Danserau (a cura di), *Multilevel issues in organizational behavior and leadership*. (Vol.8) (215-224). Bingley, UK: Emerald.
- Livi, S., Kenny, D. A., Albright, L., & Pierro, A. (2008). A social relations analysis of leadership. *The Leadership Quarterly*, 19(2), 235-248.
- Lochbaum, M., & Gottardy, J. (2015). A meta-analytic review of the approach-avoidance achievement goals and performance relationships in the sport psychology literature. *Journal of Sport and Health Science*, 4(2), 164-173.
- Maher, M.L. & Braskamp, L.A. (1986). *The motivation factor: a theory of personal investment*. Lexington (MA): Lexington Books.
- McClelland, D.C. (1985). *Human motivation*. Glenview (IL): Scott, Foresman.
- Newton, M.L. & Duda, J.L. (1995). Relations of Goal Orientations and Expectations on Multidimensional State Anxiety. *Perpetual and Motor Skills*, 81, 1107-1112.
- Nicholls, J.G. (1984). Achievement Motivation: Conceptions of Ability, Subjective Experience, Task Choice, and Performance. *Psychological Review*, 91, 328-346.
- Nicholls, J.G. (1992). The general and specific in the development and expression of achievement motivation. In G. Roberts (ed) *Motivation in sport and exercise*, 31-55. Champaign (IL): Human Kinetics.
- Pierro, A., Sheveland, A., Livi, S., & Kruglanski, A. W. (2015). Person-group fit on the need for cognitive closure as a predictor of job performance, and the mediating role of group identification. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 19(2), 77.
- Polani, D., Madeddu, F., & Paris, F. (1997). Spirito di gruppo arma vincente. *La Tecnica del Nuoto*, 24(2), 22-29.
- Riou, F., Boiché, J., Doron, J., Romain, A. J., Corrion, K., Ninot, G., ... & Gernigon, C. (2015). Development and Validation of the French Achievement Goals Questionnaire for Sport and Exercise (FAGQSE). *European Journal of Psychological Assessment*.
- Roberts, G.C. (2001). Understanding the Dynamics of Motivation in Physical Activity: the Influence of Achievement Goals on Motivational Processes. *Advances in Motivation in Sport and Exercise*, 1-50.
- Roberts, G. C., Treasure, D. C., & Conroy, D. E. (2007). Understanding the dynamics of motivation in sport and physical activity: An achievement goal interpretation. *Handbook of Sport Psychology*, Third Edition, 1-30.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2008). From ego depletion to vitality: Theory and findings concerning the facilitation of energy available to the self. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 702-717.
- Schiano-Lomoriello, S., Cury, F., & Da Fonséca, D. (2005). Développement et validation du questionnaire d'approche et d'évitement en éducation physique et sportive (QAE-EPS). *Revue Européenne de Psychologie Appliquée/European Review of Applied Psychology*, 55(2), 85-98.
- Seifriz, J.J., Duda, J.L. & Chi, L. (1992). The Relationship of Perceived Motivational Climate to Intrinsic Motivation and Beliefs about Success in Basketball, *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14, 375-391.
- Swain, A.B.J. & Harwood, C.G. (1996). Antecedents of State Goals in Age Group Swimmers: An Interactionist Perspective. *Journal of Sports Sciences*, 14, 111-124.
- Van Yperen, N.W. (2006). A novel approach to assessing achievement goals in the context of the 2x 2 framework: Identifying distinct profiles of individuals with different dominant achievement goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(11), 1432-1445.
- Zelli, A. (2011). Un'analisi delle tematiche, processi psicologici e teorie riconducibili alle dinamiche di un gruppo sportivo. In F. Lucidi, (a cura di). *SportivaMente: temi di psicologia dello sport*. Roma: LED.