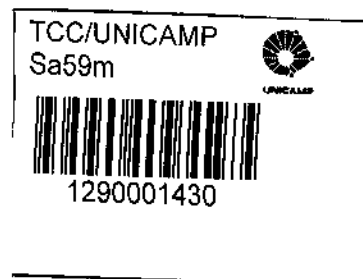


JÚLIO SOARES SANTOS

MOTIVAÇÃO PARA PRÁTICA DE ATIVIDADE FÍSICA

*“Os motivos para prática de atividades físicas em academias da região de Campinas
segundo seus usuários.”*

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA
CAMPINAS, 2002**



JÚLIO SOARES SANTOS

MOTIVAÇÃO PARA PRÁTICA DE ATIVIDADE FÍSICA

***“Os motivos para a prática de atividades físicas em academias da região de
Campinas segundo seus usuários.”***

***Monografia apresentada à disciplina MH630 para
obtenção do título de Bacharel em Educação
Física na modalidade Treinamento em Esportes, à
Universidade Estadual de Campinas sob
orientação do Prof. Dr. Pedro Winterstein.***

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pedro Winterstein'.

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA
CAMPINAS, 2002**

Dedicatória

**“É muito melhor arriscar coisas
grandiosas, alcançar triunfos e
glórias, mesmo expondo-se a
derrotas, do que formar fila com os
pobres de espírito, que nem gozam
muito nem sofrem muito, porque
vivem nessa penumbra cinzenta, que
não conhecem vitórias nem derrotas.”**

Theodoro Roosevelt

**Dedico este trabalho a toda minha
família que sofreu e vibrou junto
comigo. Aos amigos que conquistei
nesses anos, as pessoas que
contribuíram com o trabalho e em
especial a Andréa; “meu Anjo de
Luz.”**

Agradecimentos

Agradeço a Deus por ter me dado forças para concluir mais essa etapa da minha vida.

Ao professor e orientador Dr. Pedro Winterstein meu muito obrigado pelo apoio e atenção.

As pessoas que participaram direta ou indiretamente do trabalho, sem as quais ele não terminaria.

Aos amigos que conheci na FEF e em especial ao amigo fiel Itapira.

Aos meus familiares que me apoiaram em todos os momentos me incentivando a continuar e em especial a minha irmã Maria do Carmo (In memorium).

A todos os professores que contribuíram para minha formação com especial menção ao Prof. Roberto Paes, Prof. Edison Duarte e Prof. Júlio Gavião.

A Deus novamente por ter me proporcionado conhecer a mulher da minha vida, meu “Anjo de Luz”, **Andréa**.

Epígrafe

Que Deus não permita

Que Deus não permita que eu perca o romantismo,
Mesmo eu sabendo que as rosas não falam;
Que eu não perca o otimismo, mesmo sabendo, que o
Futuro que nos espera não é assim tão alegre;
Que eu não perca a vontade de viver, mesmo sabendo
Que a vida é em muitos momentos dolorosa;
Que eu não perca a vontade de ter grandes amigos (as)
Mesmo sabendo que com as voltas do mundo
Eles (as) acabam indo embora de nossas vidas;
Que eu não perca a vontade de ajudar as pessoas,
Mesmo sabendo que muitas delas, são incapazes de
Ver, reconhecer e retribuir esta ajuda;
Que eu não perca o equilíbrio, mesmo sabendo que
Inúmeras forças querem que eu caia;
Que eu não perca a vontade de amar, mesmo sabendo
Que a pessoa que eu amo pode não ter o mesmo
Sentimento por mim;
Que eu não perca a luz e o brilho no olhar, mesmo
Sabendo que muitas coisas que verei no mundo,
Escurecerão meus olhos;
Que eu não perca a garra, mesmo sabendo que a
Derrota e a perda, são dois adversários extremamente
Poderosos;
Que eu não perca a razão, mesmo sabendo que as
Tentações da vida são inúmeras e deliciosas;
Que eu não perca o sentimento de justiça, mesmo
Sabendo que posso ser prejudicado;
Que eu não perca o meu forte abraço, mesmo sabendo
Que um dia meus braços estarão fracos;
Que eu não perca a beleza e a alegria de ver, mesmo
Sabendo que muitas lágrimas brotarão dos meus olhos
E escorrerão por minha face;
Que eu não perca o amor por minha família, mesmo sabendo que ela muitas
vezes me exigirá esforços
Incríveis para manter sua harmonia;
Que eu não perca a vontade de doar este enorme amor
Que existe em meu coração, mesmo sabendo que

Muitas vezes ele será submetido e até rejeitado;
Que eu não perca a vontade de ser grande, mesmo
Sabendo que o mundo é pequeno;
E acima de tudo... Que eu jamais me esqueça que
Deus me ama infinitamente, que um pequeno grão de
Alegria e esperança dentro de cada um é capaz de
Mudar e transformar qualquer coisa, pois a VIDA É
CONSTRUÍDA NOS SONHOS E CONCRETIZADA NO AMOR.

Inês Lima Rezende

RESUMO

O trabalho teve como temática a motivação e objetivou identificar quais são os motivos que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias da região de Campinas e suas relações com as atividades praticadas. Buscou-se um referencial teórico acerca do assunto na visão de autores tanto da Psicologia Geral quanto da Esportiva para dar sustentação e auxiliar na interpretação e análise dos dados. Realizou-se pesquisa de campo através da aplicação de questionário de caráter qualitativo em quatro academias com cem pessoas de ambos os sexos, de idade a partir de catorze anos que praticavam as mais variadas atividades. A análise e discussão dos dados coletados demonstraram que para esse estudo os principais motivos que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias são: o Motivo de Realização; segundo o qual as pessoas procuram atingir metas, superar obstáculos e alcançar um grau de excelência demonstrando sua capacidade e competência; o Motivo de Afiliação; pelo qual elas vão por aspectos de socialização, para estarem junto com outras pessoas, por causa das amizades, para estarem em um grupo sem se importar com a atividade em si; e o Motivo de Saúde; as pessoas preocupam-se com sua qualidade de vida, bem estar físico e mental, vida saudável e melhoria ou manutenção da sua saúde. Secundariamente foi possível identificar que a grande maioria se encontra satisfeita ou muito satisfeita com a atividade praticada, que a escolha da academia recai sobre ótima localização, comodidade e custo acessível além de considerarem importante manter um excelente relacionamento com os demais usuários e funcionários da academia.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Distribuição dos usuários da academia por gênero.....	15
Tabela 2: Distribuição da frequência semanal dos usuários da academia.....	16
Tabela 3: Distribuição dos usuários da academia por faixa etária.....	16
Tabela 4: Distribuição dos usuários por tempo de frequência a academia.....	16
Tabela 5: Distribuição dos motivos para prática de atividade física segundo os usuários.....	18
Tabela 6: Distribuição dos motivos para escolha da academia segundo os usuários.....	19
Tabela 7: Distribuição dos usuários que trocaram de atividade na academia.....	20
Tabela 8: Distribuição dos motivos para troca de atividade na academia segundo os usuários.....	20
Tabela 9: Distribuição dos motivos para troca de academia segundo os usuários.....	20
Tabela 10: Distribuição da classificação do relacionamento entre os usuários e demais funcionários da academia.....	21

Tabela 11: Distribuição do grau de satisfação dos usuários
referente a atividade praticada.....22

Tabela 12: Distribuição dos motivos determinantes para o
grau de satisfação segundo os usuários.....22

Tabela 13: Distribuição dos motivos para prática de atividades físicas
por categoria.....26

SUMÁRIO

Resumo

Lista de tabelas

1.Introdução.....	01
2.Motivação.....	04
2.1 Aspectos Gerais	04
2.2 Motivos Sociais	06
3.Objetivo.....	13
4. Material e Métodos	14
4.1 Sujeitos	14
4.2 Pesquisa de campo.....	14
4.3 Local de coleta	14
5. Apresentação dos resultados.....	15
5.1 Características dos pesquisados.....	15
5.2 Caracterização dos motivos.....	17
5.3 Motivos para trocar de atividade ou de academia.....	18
5.4 Relacionamento entre os usuários, professores e demais	
funcionários.....	20
5.5 Grau de satisfação com a atividade e os motivos	
determinantes.....	20
6. Análise e Discussão dos resultados.....	21
7. Considerações Finais.....	27

Anexo.....31

8. Referências Bibliográficas.....32

1. INTRODUÇÃO

A idéia de desenvolver um trabalho voltado á temática da Motivação e dos Motivos Sociais surgiu a partir de, primeiro, um questionamento pessoal sobre quais são os motivos que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias e segundo, se existe alguma relação entre eles e a atividade praticada. Por que algumas pessoas permanecem em uma mesma atividade enquanto outras trocam constantemente ? O que elas esperam alcançar com tais atividades ?

Esses são alguns questionamentos que também contribuíram para a realização desse trabalho; além deles, o fato de ser o ambiente das academias um dos que dentro da área de Educação Física mais emprega profissionais e que movimenta um volume significativo de investimentos financeiros.

Para nós profissionais que atuamos no campo das atividades físicas e esportivas é de suma importância o conhecimento dos aspectos que envolvem a motivação humana para que possamos conseguir desenvolver um trabalho em clima que propicie aos praticantes sensações agradáveis, motivantes e inspiradoras.

A motivação que determina a escolha da atividade pode estar ligada a melhoria, preservação ou obtenção de saúde, estética corporal, lazer/prazer, socialização dentre outros aspectos. Vale ressaltar ainda que ao profissional de Educação Física faz-se necessário conhecer os valores, anseios e objetivos dos praticantes para que dessa forma possa contribuir para uma escolha sensata e adequada de uma atividade compatível com suas expectativas.

O profissional bem preparado deve possuir condições de identificar se existe essa compatibilidade entre o objetivo traçado e o caminho seguido. Muitas vezes as pessoas podem não estar atingindo suas metas pelo simples fato de optarem por atividades incompatíveis com seus objetivos.

A motivação constitui-se em um dos elementos principais do comportamento humano, sendo específico de cada pessoa e tendo influência direta na nossa maneira de agir, na busca por um objetivo e na sua conquista ou não. É através dela que as pessoas se sentem encorajadas a participarem de determinadas atividades que demandam grandes esforços para provar sua competência e capacidade.

Mas esses não são os únicos aspectos que explicam a participação das pessoas em atividades sociais, físicas ou esportivas. Existem também aspectos de afiliação, de poder e outras razões sociais que procuram explicar tais fenômenos. O estudo da motivação é voltado para o entendimento dos fatores que desencadeiam uma ação, que lhe dá um direcionamento, mantendo seu curso na direção de um objetivo e a finaliza (Winterstein, 1992).

Buscou-se inicialmente um referencial teórico na literatura específica de Psicologia Geral, do ponto de vista de atores que estudaram o comportamento humano diante de situações cotidianas. Em seguida esses mesmos conceitos foram investigados em literaturas de autores específicos de Psicologia Esportiva que fundamentaram seus trabalhos buscando explicações para o comportamento humano diante de situações relacionadas à prática de atividades físicas e esportivas.

Os conhecimentos adquiridos nessa revisão literária foram utilizados para orientar a compreensão e interpretação dos dados coletados em pesquisa de campo aplicada junto a praticantes de atividades físicas de quatro academias da região de Campinas.

Realizou-se uma pesquisa de campo de caráter qualitativo descritivo através da aplicação de um questionário junto a cem pessoas de ambos os sexos, de idade a partir de catorze anos praticantes de atividades físicas em academias.

Após a coleta dos dados procedeu-se uma análise e discussão que culminou na geração de tabelas de frequência e gráficos que foram utilizados para delinear o esclarecimento do problema proposto no objetivo do trabalho

que era o de identificar os motivos que interferem na busca pela prática de atividades físicas em academias e suas relações com as atividades praticadas.

2. MOTIVAÇÃO

2.1 Aspectos Gerais

A motivação constitui-se um dos elementos principais do comportamento humano e segundo alguns autores é possível supor que sem ela não existiria comportamento. Depende da interação entre fatores pessoais e situacionais e pode-se distinguir determinantes internos e externos.

Cada teoria psicológica possui uma proposta específica para explicar o comportamento das pessoas na busca de atingirem seus objetivos e muitas vezes essas pessoas nem mesmo têm a consciência dos motivos que as influenciam. Vários fatores internos e externos motivam o ser humano e determinam seu comportamento na busca desses objetivos, sendo que a maioria deles depende da personalidade de cada indivíduo e das suas experiências. A motivação tende a levar o indivíduo a efetuar uma série de comportamentos executando-os intensamente ou mantendo-os por um longo período de tempo, pode-se com isso concluir que exista um alto nível de motivação.

Buscando definições de autores da Psicologia Geral, encontramos citações como as de Angelini (1973) que, baseado nos trabalhos de Mc Clelland, Atkinson, Clark e Lowel de 1953 afirma que “quanto às origens da motivação, podemos tentar classificar as teorias em dois grupos: as monistas que procuram reduzir toda a motivação a um único motivo e as pluralistas, segundo as quais, admitem ser possível isolar pelo menos quatro tipos de modelos teóricos: o da sobrevivência, o da intensidade do estímulo, do padrão do estímulo e o do despertar afetivo” (p. 6). Mc Clelland e sua equipe focalizaram a atenção no sistema motivacional altamente complexo desenvolvido pelo homem sobre os impulsos fisiológicos.

Adotaram as necessidades de Murray (realização, afiliação, poder, etc.) e postularam, para cada uma, uma visão de aproximação e outra de rejeição. Para algumas pessoas o importante é fazer coisas (necessidade de realização), para

outras o importante é a comunhão com o grupo (necessidade de afiliação) e para outras ainda o mais importante é influenciar pessoas (necessidade de poder). Segue o autor citando a posição de Young de 1936, que nenhum comportamento existe sem causa motivadora que o determine, sendo esta de suma importância quando se procura entender as ações individuais, bem como as coletivas.

Segundo Murray (1978, p.20) apesar de não haver concordância a respeito de um conceito de motivação:

“há um acordo geral em que um motivo é um fator interno que dá início, dirige e integra o comportamento de uma pessoa. Não é diretamente observado, mas inferido do seu comportamento ou, simplesmente, parte-se do princípio de que existe a fim de explicar-se o seu comportamento”.

Já Singer sugere que a motivação é a insistência em caminhar em direção a um objetivo. Existem ocasiões onde o incentivo principal pode ser externo, tal como ter o nome impresso, ganhar um troféu ou elogio. Em outras ocasiões, o incentivo pode tomar a forma de um impulso interno para o sucesso, para provar ou conseguir algo para se auto-realizar. A importância da motivação para a aprendizagem e desempenho tem sido bem estabelecida.

Motivação segundo Pfromm Neto é o estado interior, emocional que desperta o interesse ou a inclinação do indivíduo para algo. O indivíduo motivado encontra-se disposto a desprender-se dos esforços para alcançar os seus objetivos.

Já para autores da Psicologia Esportiva como Samulski (1990) o tema “é caracterizado como um processo ativo, intencional e dirigido a uma meta, o qual depende da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e ambientais (extrínsecos)”. Segundo este modelo a motivação apresenta uma determinante energética (nível de ativação) e uma determinante de direção do comportamento (intenções, interesses, motivos e metas).

Para Winterstein (1992), as teorias de Motivação partem do pressuposto de que deve existir alguma coisa que desencadeia uma ação, que lhe dá

direcionamento, mantendo seu curso na direção de um objetivo e a finaliza. O mesmo autor diz que “dentre os componentes complexos das características da personalidade surgem os motivos, que são criados para explicar as ações dos indivíduos”. As explicações para estas ações baseiam-se na suposição justificável de que a ação é determinada pelas expectativas e avaliações de seus resultados e pelas suas conseqüências.

O comportamento de uma pessoa em um determinado momento não é motivado por um motivo qualquer e nem por todos os seus motivos, mas sim por aquele que, de acordo com as características da situação e sua posição na hierarquia dos motivos, indica a maior probabilidade de atingir um objetivo.

Desta forma pode-se dizer que exista uma concordância entre as duas correntes de autores que definem motivação como sendo algo que impulsiona as pessoas para uma ação, na busca por um objetivo ou meta definido e que as mantém até alcançarem.

2.2 Motivos Sociais

Segundo Murray (1978) os motivos podem ser classificados em dois grupos:

1. Inatos ou Primários: pelas exigências orgânicas e fisiológicas.
2. Adquiridos ou Secundários: formados pelas necessidades sociais de origem externa, como determinados hábitos, por exemplo.

Embora as origens da motivação social ainda estejam envoltas na penumbra de provas incompletas e discussões teóricas, há pouca discordância quanto a importância dos motivos sociais no comportamento humano. Este mesmo autor criou uma lista, que é das mais aceitas, com vinte motivos sociais e

deu a cada um deles uma breve definição. Relata que os motivos sociais envolvem o indivíduo em relação a outras pessoas e, segundo essa interação, recebem o nome de afiliação, agressão, poder, assistência, realização, etc. Como exemplos podemos citar o motivo de defesa que é definido como “Defender o eu contra o assalto, crítica e censura. Ocultar ou justificar uma má ação, um fracasso ou humilhação. Reivindicar os direitos do eu” ou o motivo de exibição que é definido como “Causar impressão. Ser visto ou ouvido. Excitar, espantar, fascinar, divertir, chocar, intrigar, interessar ou seduzir”.

Dentre todos abordaremos, posteriormente, com maior ênfase, o de realização, de afiliação e de poder que para o presente estudo representam os de maior relevância.

Para McClelland e colaboradores (apud Souza 1972) um motivo é a reintegração, através de uma pista, de uma mudança em uma situação afetiva, uma vez que é a associação de determinada pista com mudanças no afeto – positivas ou negativas. Seguem dizendo que todos os motivos são apreendidos e desenvolvem-se em decorrência de repetidas experiências afetivas que se relacionam com determinadas situações e comportamentos. Dizem também que o comportamento das pessoas difere de acordo com os motivos que regem suas ações, destacando como básicos três motivos: o de afiliação, de poder e o de realização.

Segue abaixo caracterização desses três principais motivos na visão de alguns autores e em especial sobre o Motivo de Realização, que é considerado de maior relevância nas atividades físicas, no esporte em geral e nas aulas de Educação Física. Posteriormente expor-se-ão duas das diversas teorias da motivação para a Realização com aplicação no campo da atividade física e do esporte. Uma clássica e a outra contemporânea: “Expectativa de Êxito *versus* Medo do Fracasso” e “Orientação para o Ego *versus* Orientação para Tarefa”.

Motivo de Afiliação: é a necessidade de se estar entre pessoas numa relação afetiva. A presença dos amigos ou do grupo é o mais importante do que

a execução da tarefa em si. A formação deste motivo parece estar vinculada a uma educação paternalista, que cultiva a dependência e os laços familiares. As pessoas que apresentam este motivo normalmente têm um sentimento de auto estima baixo e são levadas a um sentimento de incapacidade, mas há também o aspecto positivo, pois é no Motivo de Afiliação que estão baseadas a fidelidade e a lealdade dos grupos sociais (Vernon, 1973).

Para Murray (1978) trata-se de “acercar-se e cooperar de bom grado com um aliado (outra pessoa que se pareça com o sujeito ou goste dele). Agradar e granjear afeição de um objeto catético. Aderir e manter-se leal a um amigo.”

Motivo de Poder: é característico de pessoas que têm ascendência ou exercem influência sobre as outras. Segundo Vernon (1973), o Motivo de Poder manifesta-se pelo desejo de dominação. A influência deste domínio pode ser positiva ou negativa, isto é, se o indivíduo for uma liderança positiva, com característica gregária cooperativa, pode exercer uma boa ascendência. Caso esta dominação signifique ações individualistas ou egoístas, causará danos aos outros indivíduos.

Motivo de Realização: Murray (1978) definiu-o como “Efetuar uma coisa difícil. Dominar, manipular ou organizar objetos físicos, seres humanos ou idéias. Fazer isso de modo tão rápido e independente quanto possível. Vencer obstáculos e atingir um padrão alto. Superar a si mesmo. Enfrentar e superar outras pessoas. Aumentar o amor-próprio por meio da execução de tarefas que dependem da capacidade intelectual. Segue o autor dizendo que este motivo refere-se ao esforço do indivíduo em concluir uma tarefa, atingir excelência, superar obstáculos, atuar melhor que os outros e orgulhar-se de suas habilidades.

Heckhausen (apud Winterstein, 1992) o definiu como a busca da melhoria ou manutenção da própria capacidade nas atividades onde é possível medir o próprio desempenho, sendo que a execução das mesmas pode levar a um êxito ou a um fracasso. Assim sendo, pode apresentar Expectativa de Êxito ou Medo do Fracasso, sendo que este se manifesta em duas tendências: Medo do Fracasso

1 (MF1) que se refere à noção de incompetência que o indivíduo tem de si mesmo, e o Medo do Fracasso 2 (MF2) que diz respeito ao medo das consequências sociais do próprio fracasso.

Para a teoria da Expectativa do Êxito e Medo do Fracasso três fatores devem ser considerados:

1. A força da tendência ou o motivo: esse fator é relativamente geral e estável, pois depende das características de cada pessoa.
2. Expectativa ou probabilidade (de êxito ou de fracasso) é desenvolvida a partir de experiências passadas em situações semelhantes que o indivíduo enfrentou.
3. O valor do incentivo (do êxito ou fracasso) também depende da experiência passada do indivíduo em situações específicas semelhantes à que ele enfrenta no momento.

Existem fatores relevantes determinando o Motivo de Realização que são: Nível de Aspiração, Norma de Referência e Atribuição Causal (Winterstein, 1992), que serão abordados a seguir de acordo com a visão deste autor.

O Nível de Aspiração é definido como o patamar de rendimento que uma pessoa pretende alcançar em uma determinada tarefa, conhecendo seu desempenho na mesma tarefa anteriormente. As pessoas escolhem uma meta e suas expectativas podem corresponder ou não à sua capacidade. Os indivíduos propõem-se a alcançar determinados objetivos que podem ser modificados após o êxito ou fracasso na realização da atividade. A elevação ou manutenção persistente de um objetivo após sucessivos fracassos é considerada uma inadequação do nível de aspiração. Desta forma, pessoas com expectativa de êxito optam por metas compatíveis com suas capacidades, geralmente com um nível médio de dificuldade, nas quais o resultado depende do próprio esforço. Se

o indivíduo for bem sucedido, deverá aumentar seu nível de aspiração, ou seja, escolher uma tarefa mais difícil. Caso contrário, se falhar, deverá diminuir seu nível de aspiração escolhendo uma tarefa mais fácil.

Já os indivíduos que têm medo do fracasso em geral escolhem objetivos abaixo dos rendimentos alcançados anteriormente, ou inadequadamente acima deles, gerando um fracasso inevitável. Porém ao optar por uma meta aquém de rendimentos anteriores o indivíduo certamente o atingirá, evitando assim, o sentimento de fracasso; entretanto, ao empreender pouco esforço na ação, deixa de vivenciar com plenitude o êxito.

O segundo fator é chamado de Atribuição Causal, que significa a busca da(s) causa(s) que pode(m) explicar os resultados obtidos pelo indivíduo, tanto quando ele obtém êxito na execução da atividade, quanto quando obtém fracasso. A identificação da causa pode ser interna (capacidade pessoal, esforço pessoal) ou externa (dificuldade da tarefa, acaso (sorte)).

“Indivíduos que têm expectativa de êxito geralmente atribuem a causa de seus resultados a sua capacidade e esforço, enquanto que os que apresentam medo do fracasso, atribuem à dificuldade da tarefa ou ao acaso, como falta de sorte, por exemplo” (Winterstein, 1992).

Por último, surge a Norma de Referência que diz respeito aos diferentes parâmetros necessários para a avaliação dos resultados dos rendimentos. Ela pode ser individual (avaliação por critério) quando se comparam dois rendimentos de um mesmo indivíduo na mesma tarefa, ou social (avaliação por norma) quando a comparação acontece dentro de um grupo de referência onde todos estão sujeitos a um padrão de referência.

A teoria contemporânea que procura explicar o Motivo de Realização, segundo Duda (1993) predomina sobre duas bases: Orientação para o Ego e Orientação para Tarefa, onde essas duas metas estabelecidas pelo indivíduo relacionam-se com a maneira pela qual ele julga seu nível de competência e

habilidade. Indivíduos orientados para a tarefa estão preocupados com a demonstração da aprendizagem e com o domínio da tarefa.

Essa meta dirige o comportamento de realização quando aprendizagem e domínio são determinados como importantes. Além disso, a percepção das habilidades e das capacidades é de auto-referência, são persistentes e estabelecem metas apropriadas as suas capacidades sendo caracterizados pela maior necessidade de realização e por acreditarem no seu esforço e por serem otimistas.

De acordo com a mesma autora, pessoas orientados para o ego apresentam-se motivados por fatores externos (busca de reconhecimento social, status) e preocupam-se com a comparação de sua capacidade com a dos outros. Tendem a demonstrar capacidade superior (mesmo não a tendo), não são muito persistentes e atribuem o êxito às suas habilidades, ao esforço e à sorte. O fracasso é atribuído a fatores externos como o material utilizado, o azar, a situação, etc. Por exemplo, quando um ambiente é caracterizado pela competição interpessoal e pela avaliação social, indivíduos orientados para o ego tendem a obter melhores resultados. Porém, em situações caracterizadas pela aprendizagem, com base no erro alheio, domínio pessoal da habilidade e pelo simples fato de participar, aqueles orientados para a tarefa muitas vezes destacam-se dos demais.

As duas teorias apresentadas mostram várias semelhanças, pelo menos nas características individuais das tendências, o que nos leva a crer existir uma proximidade entre as tendências expectativa de êxito e orientação para a tarefa assim como medo do fracasso e orientação para o ego.

Segue abaixo quadro comparativo onde podemos observar as semelhanças das tendências Expectativa de Êxito com Orientação para Tarefa e Medo do Fracasso com Orientação para o Ego.

2.2.1 Quadro comparativo entre as tendências Expectativa de Êxito e Orientação para Tarefa.

Expectativa de Êxito	Orientação para Tarefa
Trabalham mais.	Acreditam no seu esforço.
Optam por metas compatíveis com suas capacidades.	Preocupam-se com a aprendizagem e o domínio da tarefa.
São mais competitivos, persistentes.	São mais persistentes.
Assumem responsabilidades pelos seus atos.	Possuem percepção de sua habilidade e capacidade.
Assumem riscos moderados.	Favorecidos pela capacidade de cooperar e esforço para o domínio pessoal.
São independentes, criativos e inovadores.	Buscam a satisfação e o prazer de uma tarefa.
Possuem bom desempenho acadêmico.	Julgam seu sucesso pela qualidade do seu trabalho.
Possuem sentimento de sucesso.	São otimistas.
Tentam superação constantemente.	Buscam a satisfação pessoal.
Atribuem a causa dos resultados a sua capacidade e esforço.	Estabelecem metas apropriadas às suas capacidades.
Possuem maior autocontrole.	Não demonstram alta capacidade.
Aprendem mais depressa.	Demonstram segurança no comportamento.

2.2.2 Quadro comparativo entre as tendências Medo do Fracasso e Orientação para o Ego

Medo do Fracasso	Orientação para o Ego
Escolhem tarefas com dificuldades extremas.	Escolhem tarefas com desafio extremos.
Optam por metas abaixo dos rendimentos alcançados antes.	Preocupam-se com comparação de sua capacidade.
Atribuem seus resultados a dificuldade da tarefa ou acaso.	Atribuem seus resultados ao esforço e ao acaso.
São menos persistentes.	Demonstram capacidade superior.
São mais ansiosos.	Não são muito persistentes.
São inseguros no comportamento.	Possuem baixa percepção da competência.
São orientados a normas sociais.	São mais inseguros no comportamento.
São motivados extrinsecamente.	Motiva-se pelo reconhecimento social.
Apresentam falta de autodeterminação.	Abandonam a atividade em caso de derrota.

3. OBJETIVO

Identificar quais são os motivos que interferem na busca de atividades físicas em academias da região de Campinas e suas relações com as atividades praticadas.

4. MATERIAL E MÉTODOS

4.1 Sujeitos

Os sujeitos pesquisados foram indivíduos praticantes de atividades físicas de quatro academias da região de Campinas, de ambos os sexos e de faixa etária a partir dos catorze anos de idade.

Os indivíduos foram escolhidos ao acaso e a abordagem se deu a partir da apresentação inicial dos objetivos do trabalho. Optou-se por coletar os dados com um grupo de vinte e cinco pessoas em cada academia. A maioria das pessoas abordadas se dispôs a colaborar e as que se recusaram alegaram falta de tempo.

4.2 Pesquisa de campo

Para a coleta de dados utilizou-se como instrumento um questionário contendo questões abertas com o objetivo de identificar quais são os motivos que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias e suas relações com as atividades. A pesquisa de campo realizou-se durante o período de Agosto a Setembro de 2002 nos horários da manhã, tarde e noite.

4.3 Local de coleta

A escolha das academias para a aplicação da pesquisa de campo se deu ao acaso através de um contato pessoal com os proprietários e professores das academias, expondo-lhes o objetivo do estudo. Os alunos responderam ao questionário no próprio ambiente da academia antes de iniciarem as atividades ou ao término delas. Alguns proprietários inviabilizaram a realização da

pesquisa alegando que esta atrapalharia a prática das atividades e ou incomodaria aos alunos.

5. Apresentação dos Resultados

5.1 Caracterização dos sujeitos

Os dados coletados para os alunos das academias pesquisadas indicaram um pequeno predomínio do sexo feminino (56%) em relação ao sexo masculino (44%). Na distribuição dos praticantes, em relação à frequência semanal de prática da atividade, observou-se predomínio dos que frequentam a academia quatro ou mais vezes por semana, enquanto que ninguém respondeu que a frequenta uma única vez. Quanto à distribuição dos praticantes por faixa etária, identificou-se uma maior concentração de pessoas nas faixas etárias dos catorze aos vinte e cinco anos de idade e dos vinte e seis aos trinta e seis, considerando-se ambos os sexos e se comparado à somatória das demais faixas etárias. A incidência de pessoas acima de cinquenta e sete anos de idade, que representam a terceira idade foi relativamente baixa.

Quanto ao tempo de frequência na academia observou-se uma concentração maior no período entre um a seis meses se comparado aos períodos de nove meses a dois anos e de três anos ou mais.

Tabela 1: Distribuição dos usuários da academia por gênero

Sexo	Qtdade
Feminino	54
Masculino	46
Total	100

Tabela 2: Distribuição da frequência semanal dos usuários da academia

Frequência	01 vez	02 vezes	03 vezes	04 vezes	>04 vezes	Total
Feminino	0	8	12	13	23	56
Masculino	0	4	13	10	17	44
Total	0	12	25	23	40	100

Tabela 3: Distribuição dos usuários da academia por faixa etária

Idade	Feminino	Masculino	Total
14-25 anos	21	23	44
26-36 anos	19	15	34
37-46 anos	6	4	10
47-57 anos	6	3	9
> 57 anos	2	1	3
Total	54	46	100

Tabela 4: Distribuição dos usuários por tempo de frequência a academia

Período	Feminino	Masculino	Total
a 01 mês	10	5	15
Até 03 meses	8	3	11
Até 06 meses	5	7	12
Até 09 meses	2	7	9
até 01 ano	5	5	10
De 01 a 02 anos	8	6	14
até 03 anos	8	5	13
> de 03 anos	7	9	16
Total	53	47	100

5.2 Caracterização dos motivos

No que diz respeito aos motivos segundo os quais os indivíduos praticam atividades físicas em academias a tabela 5 apresenta a relação dos que apareceram com maior incidência nas respostas dadas pelos usuários. Pode-se notar que para os usuários do sexo feminino as maiores incidências foram nos motivos “saúde”, “perder peso (emagrecer)” e “melhorar a aparência física” respectivamente. Para os homens houve uma distribuição mais equilibrada das respostas sendo o motivo “saúde” o que teve maior incidência.

A tabela 6 que apresenta os motivos que os usuários indicaram como sendo determinantes para a escolha da academia. Nota-se que para ambos os sexos a questão da localização e acesso fácil, representadas pelas respostas “perto de casa / trabalho” e “fica no clube que sou sócio”, aparecem como fatores determinantes para essa escolha. Todos os outros motivos mencionados compõem o que podemos classificar como qualidade da academia no que diz respeito a infra-estrutura (qualidade da aparelhagem, atividades oferecidas, atendimento prestado e preço compatível), profissionais capacitados e ambiente atraente. São representados pelas respostas “ academia boa”, “aparelhagem moderna”, “bons profissionais”, “preço da mensalidade”, etc. A somatória de todos é inferior a dos dois primeiros citados.

Tabela 5: Distribuição dos motivos para a prática de atividade segundo os usuários

Motivo	Feminino	Masculino	Total
Melhoria do corpo e mente	3	1	4
Saúde	17	10	27
manter a forma	6	3	9
definir os músculos	8	3	11
Corpo bonito (modelado)	6	1	7
Bem estar físico e mental	5	4	9
Melhorar a aparência física	10	2	12
Perder peso (emagrecer)	13	3	16
físico melhor	3	2	5
Ganho de massa muscular	2	3	5
Amizades / freq. Amigáveis	2	5	7
Ambiente legal / agradável	4	3	7
Indicação de amigos/parentes	3	3	6
Condicionamento físico	7	5	12
Recuperação de lesão	1	1	2
Estética	6	2	8
Hipertrofia muscular	0	3	3
Prazer/lazer/relaxar	2	1	3
Total	98	55	153

Tabela 6: Distribuição dos motivos para escolha da academia segundo os usuários

Motivo	Feminino	Masculino	Total
perto de casa /trabalho	35	24	59
Amizades	2	5	7
Academia boa (Qualidade)	3	0	3
Indicação de amigos/parentes	3	3	6
Freqüentadores amigáveis	0	2	2
Ambiente legal/agradável	4	3	7
Aparelhagem moderna	0	3	3
Bons profissionais	3	4	7
Sou bem tratado	0	1	1
Conhecer os proprietários	1	0	1
Atenção dos profissionais	2	0	2
Preço da mensalidade	3	5	8
Afinidade	1	0	1
Conheço o professor	0	1	1
fica no clube que sou sócio	4	7	11
	61	58	119
Total			

5.3 Motivos para a troca de atividade ou de academia

Para o presente estudo, observou-se que 75% dos praticantes permaneceram em uma mesma atividade durante todo o tempo em que freqüentaram a academia, enquanto que os outros 25% trocaram (tabela 7).

A tabela 8 mostra os motivos citados pelos usuários para trocar de atividade dentro da academia. Para as mulheres o principal foi “variar de atividade”, que não podemos associar a monotonia visto que nenhuma delas mencionou isso, e também “suspensão das atividades”, “por causa do horário” e “atividade não deu resultado”. Para os homens foram “variar de atividade” e “falta de tempo”, os mais mencionados.

Temos também a tabela 9 que apresenta os motivos pelos quais os usuários trocam de academia. A maior incidência recaiu sobre a localização da academia, representada pelas respostas: “distância da academia”, mudança de residência do usuário”; o que pode nos levar a considerar que a academia passou a ficar muito distante; “falta de tempo”; para se deslocar até ela; além do “encerramento das atividades na academia”, que trata-se de um fator externo. Outro fator bastante mencionado diz respeito a qualidade dos serviços prestados, e é aqui representada pelas respostas: “aparelhagem ruim” e “má qualidade das aulas”.

Tabela 7: Distribuição dos usuários que trocaram de atividade na academia

Trocou	Feminino	Masculino	Total
SIM	15	10	25
NÃO	39	36	75
Total	54	46	100

Tabela 8: Distribuição dos motivos para troca de atividade na academia segundo os usuários

Motivos	Feminino	Masculino	Total
variar de atividade	7	3	10
atividade não deu resultado	4	1	5
por causa do horário	4	2	6
falta de tempo	3	3	6
Monotonia	0	1	1
Suspensão das atividades	4	2	6
Total	22	12	34

Tabela 9: Distribuição dos motivos para troca de academia segundo os usuários

Motivos	Feminino	Masculino	Total
Falta de tempo	5	2	7
Falta de motivação	2	0	2
Mudança de residência	5	3	8
Distância da academia	7	4	11
Falta de dinheiro	4	1	5
Encerrou as atividades	6	2	8
Venda do título do clube	2	1	3
má Qualidade das aulas	4	2	6
Aparelhagem ruim	1	3	4
Total	36	18	54

5.4 Relacionamento entre os usuários, professores e funcionários

Quanto ao modo com que os usuários se relacionam entre si, com os professores e demais funcionários da academia, identificou-se que a maioria considerou ter um relacionamento ótimo e bom enquanto que os outros classificaram seu relacionamento como superficial, formal ou de amizade.

Tabela 10: Distribuição da classificação do relacionamento entre os usuários e demais funcionários da academia

Relacionamento	Feminino	Masculino	Total
Ótimo	24	13	37
Bom	22	20	42
Superficial	4	2	6
de amizade	2	3	5
Formal	6	4	10
Total	58	42	100

5.5 Grau de satisfação com a atividade e os motivos determinantes

Da totalidade dos usuários pesquisados oitenta deles disseram estar satisfeitos com a atividade praticada, doze estarem muito satisfeitos e apenas oito disseram ainda não estarem satisfeitos (tabela 11). A tabela 12 mostra os motivos citados por eles como determinantes para o seu grau de satisfação. Nota-se que tanto para as mulheres quanto para os homens as maiores incidências de respostas foram: “estar atingindo os objetivos”, “sentir-se bem e “bem estar físico e mental”.

Os que se disseram ainda não satisfeitos possivelmente fazem parte dos que responderam que “não atingiram seus objetivos”.

Tabela 11: Distribuição do grau de satisfação dos usuários referente a atividade praticada

Satisfação	Feminino	Masculino	Total
Muito satisfeito	6	6	12
Satisfeito	44	36	80
ainda não	4	4	8
Total	54	46	100

Tabela 12: Distribuição dos motivos determinantes do grau de satisfação segundo os usuários

Motivos	Feminino	Masculino	Total
Estar atingindo os objetivos	15	19	34
Fazer o que gosta	6	4	10
sentir-se bem	10	7	17
Melhorei meu corpo	5	3	8
não atingir os objetivos	3	3	6
Melhora auto-estima	4	0	4
bem estar físico e mental	7	4	11
Total	50	40	90

6. Análise e Discussão dos Resultados

Na busca de identificar junto aos usuários os motivos que os levaram a praticarem atividades físicas nas academias, utilizamos questões que interrogavam sobre o que os fez começar a praticar a atividade atual, se já praticava alguma outra antes, se parou e porque . Perguntou-se também o que

eles esperavam alcançar com a atividade e desta forma conseguir através da análise das respostas em comparação com a revisão da literatura chegar ao motivo sem perguntá-lo diretamente.

O referencial teórico apontou vários conceitos de motivação e algumas categorias de motivos estudados por autores da Psicologia Geral como Murray (1978), Angelini (1973) e Mc Clelland (1953), e da Psicologia Esportiva tais como Samulski (1990), Winterstein (1992) e Duda (1993), nos quais fundamentamos nossas discussões na busca de melhor interpretar as opiniões coletadas.

As respostas foram organizadas em uma tabela contendo a idéia principal e a incidência com que pareceram. A partir disso agrupamos as respostas que possuíam as mesmas características formando grupos distintos para daí então categorizá-las entre os motivos estudados. Desta forma foi possível formar três grupos de respostas que apresentaram as mesmas preocupações e motivações semelhantes.

Um grupo foi formado pelas respostas que demonstraram preocupação com modelar o corpo, melhorar a aparência física, trabalhar os músculos, isto é, aspectos relacionados com a obtenção de um padrão de corpo esteticamente bonito através ou da perda de peso, ou do ganho e definição muscular. A busca por alcançar esse padrão de estética corporal pode ser entendida como sendo a superação de um obstáculo através da demonstração de competência e capacidade ou também o alcançar uma meta ou objetivo. Essas características podem indicar que esses usuários preocupam-se exclusivamente com a questão da modelagem corporal sem levar em conta outros aspectos tais como o de saúde, por exemplo. Não podemos afirmar isso, mas as respostas nos levam a esse ponto de vista.

Alguns exemplos de respostas que enfatizam essa preocupação: “pela aparência física”; “é a mais indicada para definir os músculos”; “alcançar um corpo definido e bonito”; “para conseguir um corpo mais forte”; “faço para

ganhar massa muscular”; “por enquanto para perder peso”; “cuidar da aparência, estética”.

Analisando essas respostas e comparando as características implícitas com as que identificam as categorias de motivos apontadas pelos autores estudados, podemos concluir que tais pessoas encontram-se motivadas pela realização. Esse motivo foi definido por Murray (1978) como “Efetuar uma coisa difícil. Vencer obstáculos e atingir um padrão alto. Superar a si mesmo e aos outros”. Segue o autor dizendo que este motivo refere-se ao esforço do indivíduo em concluir uma tarefa, atingir excelência e superar obstáculos demonstrando capacidade e competência.

Já Heckhausen (apud Winterstein, 1992) o definiu como “a busca da melhoria ou manutenção da própria capacidade nas atividades onde é possível medir o seu desempenho, sendo que a execução pode levar a um êxito ou fracasso. Esse motivo está ligado a busca das pessoas em atingir metas e objetivos, pela superação de obstáculos, pelo desejo de realizar tarefas superando-se a si mesmo e aos outros, atuar executando algo em que possam demonstrar sua capacidade e competência. Desta forma entende-se que a busca por um corpo bonito e modelado, uma melhor aparência física através da definição muscular, ganho ou perda de peso, hipertrofia muscular quer dizer que as pessoas têm uma meta a ser atingida, buscam superar-se e com isso mostrarem-se competentes e capazes. Outro ponto bastante relevante é o fato das pessoas demonstrarem extrema preocupação com a execução da tarefa em si, o que só reforça a realização como fator motivante.

Outro grupo foi formado reunindo-se as respostas caracterizadas por pessoas que demonstraram o desejo de estarem em companhia dos amigos, por estarem em contato com outras pessoas, por gostar dos frequentadores e do ambiente estimulante e agradável. Justificaram suas respostas dizendo que iam em companhia dos amigos ou parentes, pela afinidade com os professores, proprietários e demais frequentadores, ou simplesmente porque consideravam o

ambiente legal, agradável, descontraído e isso os estimulava, fazendo-os sentirem-se bem. Não demonstraram preocupar-se demasiadamente com a execução da tarefa, mas sim com o contato social que o ambiente proporciona.

Eis alguns exemplos de respostas que formaram esse grupo: “indicação de amigos e profissionalismo dos professores”; “conheço os proprietários e professores”; “pelas amizades e por gostar das pessoas que treinam aqui”; “do ambiente descontraído e dos amigos que freqüentam”; “meus pais treinam aqui”, “das pessoas que aqui encontrei e que se tornaram meus amigos”.

Em virtude dessas características pode-se concluir que as pessoas que deram tais respostas são motivadas por afiliação. Esse motivo foi definido por Vernon (1973) como sendo “a necessidade de se estar entre pessoas numa relação afetiva”. A presença dos amigos ou do grupo é mais importante que a execução da tarefa em si. É nesse motivo que estão baseadas a fidelidade e a lealdade dos grupos sociais. Para Murray (1978) é “acercar-se e cooperar de bom grado com um aliado”, “aderir e manter-se leal a um amigo”. Isto é, motivam-se por aspectos de socialização, por questões afetivas, gostam de estar junto com os amigos, de fazer parte de um grupo ou estar em contato com outras pessoas. Para essas pessoas o importante é relacionar-se socialmente, afetivamente, estar com outras pessoas sem demonstrar preocupação com a execução da tarefa, com atingir metas ou com superar obstáculos ou pessoas.

O último grupo é formado pelas respostas que caracterizam pessoas preocupadas em adquirir ou manter um certo grau de saúde, melhorar sua qualidade de vida, seu bem estar físico e mental, aliviar o estresse, relaxar eliminando perturbações da vida moderna de modo que possibilite obter uma vida saudável. Essas respostas podem nos levar a entender que essas pessoas necessariamente buscam com a atividade melhorar seu desempenho em todas as tarefas do seu cotidiano sem prender-se aos aspectos de beleza física, de estética corporal, muito embora esse aspecto possa tanto estar implícito quanto ser alcançado de forma indireta.

Exemplos de respostas que demonstram essa preocupação: “para ficar mais saudável”; “manter a forma, saúde”; “espero ser uma pessoa mais saudável”; “encontro o meu bem estar, pois sei que a prática de exercícios é sinônimo de vida saudável”; “saúde, stress e prazer, aposentei muito jovem e precisava ocupar o corpo e a mente”; “por ter depressão e síndrome do pânico, me sentia sozinha e queria melhorar o meu corpo e mente”; “pratico-a para manter a saúde e a forma”, “recuperação de cirurgia”.

No referencial teórico que estudamos para dar embasamento a esse trabalho, nos não encontramos nenhuma categoria de motivos que apresente características semelhantes a esse tipo de resposta dos usuários. Isto então levou-nos a suscitar a criação de uma nova categoria de motivos que se caracteriza pela preocupação com o estado de saúde, com a qualidade de vida e bem estar psico-físico-social. E desta forma podemos nomeá-lo de Motivo de Saúde.

Em relação a identificar os motivos principais que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias, concluímos que para esse estudo o universo de todas as respostas coletadas se enquadraram em uma das três categorias de motivos acima citados.

Secundariamente, a análise dos questionários proporcionou identificar alguns outros aspectos relevantes sobre como os usuários escolhem a academia, por que eles trocam de academia ou de a uma atividade para outra, como é seu relacionamento interpessoal e sua satisfação com a atividade praticada.

Quanto à troca de atividade na academia, a maioria respondeu que não trocava e isso pode estar associado ao fato de que das cem pessoas pesquisadas, noventa e duas disseram estar satisfeitas / muito satisfeitas com a atividade praticada e justificaram essa satisfação com respostas como: “estou atingindo os objetivos”; “faço o que gosto”, “melhorei meu corpo”, “bem estar físico e mental”, etc. Estando satisfeitas por estarem alcançando o objetivo desejado é natural que permaneçam mais tempo na mesma atividade.

Os que trocaram, possivelmente, correspondem aos que disseram ainda não estarem satisfeitos com a atividade e alegaram motivos como: “atividade não deu resultado esperado”; “variar de atividade”, “monotonia”; “por causa do horário” e “suspensão das atividades”; esse últimos são aspectos extrínsecos a atividade. O fato de não atingir o objetivo talvez suscite que é hora de procurar outras alternativas mais eficazes e estimulantes.

No que diz respeito a troca de academia, o que mais teve influência foi a sua localização, a mudança de endereço do usuário e a falta de tempo para se deslocar até ela . Isso é justificado pelo grande número de usuários que para escolher a academia levaram em conta esta estar localizada perto de casa / trabalho e por situar-se dentro do clube ao qual ele é sócio. Esses aspectos demonstraram que as pessoas optam pela comodidade e praticidade na hora da escolha.

O custo, bem como a qualidade dos serviços prestados, aparecem em segundo plano para justificar a escolha. Entende-se como qualidade dos serviços tanto o material humano (qualidade dos profissionais, forma como sou tratado) quanto os recursos materiais (qualidade das instalações, infra-estrutura e aparelhagem).

Para finalizar, a grande maioria classificou seu relacionamento interpessoal com todos ótimo ou bom e justificaram que isso ajuda a manter um ambiente agradável e estimulante favorecendo a uma identidade com a academia e contribuindo assim para que você permaneça por muito tempo nela.

Algumas respostas que foram dadas para justificar a importância de se ter um ótimo relacionamento: “o bom relacionamento é importante para uma convivência estável”; “acho importante para que se tenha ânimo e empolgação para vir a academia”; “o tempo flui mais rápido”; “o bom relacionamento é essencial”; “promove boa troca de informações”; “torna o ambiente mais agradável”. Abaixo temos a tabela 13 que apresenta os motivos para a prática de

atividade física segundo os usuários com a respectiva categoria atribuída após feita análise comparativa com o referencial teórico.

Tabela.13 Distribuição dos motivos para prática de atividade física por categoria

Motivo	Feminino	Masculino	Total	Categoria
melhoria do corpo e mente	3	1	4	Saúde
Saúde	17	10	27	Saúde
manter a forma	6	3	9	Saúde
definir os músculos	8	3	11	Realização
corpo bonito (modelado)	6	1	7	Realização
bem estar físico e mental	5	4	9	Saúde
melhorar a aparência física	10	2	12	Realização
perder peso (emagrecer)	13	3	16	Realização
físico melhor	3	2	5	realização
ganho de massa muscular	2	3	5	realização
amizades / freq. Amigáveis	2	5	7	afiliação
ambiente legal / agradável	4	3	7	afiliação
indicação de amigos/parentes	3	3	6	afiliação
Condicionamento físico	7	5	12	saúde
Recuperação de lesão	1	1	2	saúde
Estética	6	2	8	realização
hipertrofia muscular	0	3	3	realização
prazer/lazer/relaxar	2	1	3	saúde
Total	98	55	153	

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou identificar quais são os motivos que levam as pessoas a praticarem atividades físicas em academias e as suas relações com as atividades praticadas. É um ambiente que atrai a cada ano um número maior de freqüentadores a procura das mais variadas formas de atividades físicas.

Nesse contexto, o número de academias que se instalam por ano tem aumentado substancialmente em pequenas e grandes cidades para atender essa demanda e os investimentos nesse setor cresceram muito. Trata-se de uma das

áreas da Educação Física que emprega considerável número de profissionais e despertou o interesse de investidores de vários setores da economia, ligados ou não a essa área.

Foi a partir dessa observação que nasceu o meu interesse em desenvolver um trabalho que fosse capaz de mostrar um caminho que pudesse ajudar a compreender esse fenômeno. Para tanto buscou-se um referencial teórico a respeito da temática Motivação e Motivos Sociais do ponto de vista de autores da Psicologia Geral e Esportiva, que nos capacitasse posteriormente analisar e compreender os dados obtidos através da pesquisa de campo que foi aplicada diretamente com os praticantes das atividades nas academias.

Após a coleta e tabulação dos dados, eles foram analisados e levaram-nos a concluir que para esse estudo os principais motivos para a procura de atividades físicas em academias enquadram-se em três categorias distintas de motivos: Motivo de Realização, de Afiliação e de Saúde. Os dois primeiros foram encontrados na revisão da literatura que foi feita e o último surgiu como um novo motivo muito presente nas respostas coletadas.

Os indivíduos categorizados segundo o Motivo de Realização são os que demonstram preocupação com a superação de obstáculos e em atingir metas, atuar melhor que os outros, superar a si mesmo e aos outros, provar sua capacidade e competência e preocupam-se prioritariamente com a realização da tarefa em si. As principais respostas por eles formuladas foram: “definir os músculos”, “perder peso (emagrecer)”, “ganhar massa muscular”, “obter um corpo bonito (modelado)”, “um físico melhor”, “hipertrofia muscular”. Essa preocupação com a estética, modelagem corporal e obtenção de um corpo bonito foi entendida como a meta a ser alcançada de forma a mostrar sua competência ao realizar uma tarefa onde exista certo padrão de referência. Para essas pessoas o que importa é a execução da tarefa e a demonstração de capacidade ao atingir seu objetivo.

Os categorizados segundo o Motivo de Saúde são aqueles que buscam uma melhoria da qualidade de vida, bem estar físico e mental, vida saudável e obtenção ou melhoria da saúde. Suas principais respostas foram: busca de saúde, condicionamento físico, bem estar físico e mental, manter a forma, etc. Para essas pessoas o mais importante não é realizar coisas demonstrando-se capazes, mais sim que a prática possa trazer benefícios para o seu dia a dia, melhorando sua vida como um todo, aliviando suas preocupações e contribuindo para que tenha uma vida saudável.

Já os motivados por afiliação procuram estar em contato com outras pessoas, fazer parte de um grupo, estar com os amigos, isto é, motivam-se por aspectos afetivos, de socialização e suas respostas foram: por amizades, pelo ambiente legal e agradável, por causa das pessoas que freqüentam, por indicação de amigos ou parentes, etc. Importam-se e querem manter uma relação afetiva com outras pessoas, estar junto com os amigos e fazer novas amizades, relacionar-se socialmente em um ambiente agradável é o mais importante. A questão da realização vem em segundo plano ou por muitos nem é levada em conta.

Os resultados obtidos com essa pesquisa carecem de um maior aprofundamento em virtude do número de pessoas pesquisadas ser pequeno e com isso não ser representativo em relação a quantidade de pessoas que freqüentam as academias.

Uma das dificuldades encontradas foi a escassez de trabalhos publicados nessa área bem como de bibliografias específicas que tratem do assunto, o que pode significar ser uma área ainda pouco estudada. Na aplicação das pesquisas a receptividade foi muito boa e muitos dos proprietários das academias visitadas se interessaram em receber uma cópia do trabalho para se informarem a respeito da opinião dos usuários sobre as academias em geral. Quanto aos usuários em si a maioria se dispôs a colaborar entendendo a validade do trabalho bem como a minha necessidade.

Na análise dos dados além dos Motivos de Realização e de Afiliação que apareceram com bastante ênfase nesse trabalho e que constam em diversos outros trabalhos publicados e também na revisão da literatura, vale ressaltar que o Motivo de Saúde que foi o mais citado nesse trabalho não consta em nenhuma publicação pesquisada. Isso pode sugerir que temos aqui uma nova categoria de motivo, porém para tanto faz-se necessário mais estudos a esse respeito.

Para minha formação foi de extrema importância a elaboração desse trabalho, visto que me proporcionou a oportunidade de adquirir conhecimentos novos além de ter contato com profissionais que atuam no mercado bem como com o nosso público alvo.

Acreditamos ser muito importante para os profissionais que lidam com Educação Física ter conhecimento dessas questões e esperamos que as conclusões deste trabalho sejam o início de novas discussões a respeito desse tema.

ANEXO 01

IDENTIFICAÇÃO

Sexo: M () F ()

Idade:

Atividade praticada:

A quanto tempo pratica:

Frequência semanal:

QUESTIONÁRIO

- 1- O que fez você começar a praticar essa atividade ? Você já praticava alguma outra atividade antes ? Se praticava e parou, por que parou?
- 2- O que você espera alcançar com a prática dessa atividade ?
- 3- Durante o tempo que você frequenta essa academia alguma vez você trocou de atividade ? Por que trocou ? (exemplo: natação para musculação)
- 4- O que faria você trocar da atividade que pratica atualmente para uma outra atividade ?
- 5- Você já pensou alguma vez em parar com a atividade que pratica ? Por que razão ?
- 6- Por que você escolheu essa academia ? Frequentava alguma outra academia antes ? Se frequentava e parou, por que parou ?
- 7- O que você mais gosta na academia ? O que você menos gosta na academia
- 8- Como você classifica seu relacionamento com as pessoas que frequentam academia ? Qual a importância de se ter um bom relacionamento ?
- 9- Você se sente satisfeito (a) com a atividade que pratica ? Por que razão ?

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANGELINI, A. L. Motivação humana – o motivo de realização. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 1973.

DUDA, J. L. Social Cognitive approach to the study of achievement motivation in sport In: SINGER, Robert et al. (Eds.). Handbook of research on sport psychology. New York: Macmillan, 1993

GOUVÊA, F.C Aspectos da Motivação para Educação Física em adolescentes desportistas e não desportistas. Campinas, 1996.Dissertação (Mestrado em Psicologia) Pontifica Universidade Católica de Campinas, 1996.

MURRAY, E. J. Motivação e emoção. 4 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

ROBERTS, G. Motivation in sport e exercise. Conceptual and Convergence. In ROBERTS, G. (Ed.) Motivation in sport e exercise. Illinois: Human Kinetics, 1992.

SAMULSKI, D. Psicologia do Esporte. Belo Horizonte, 1995.

SINGER, R. N. Psicologia dos esportes. São Paulo: Editora Harbra, 1977

VERNON, M.D. Motivação Humana – a força interna que emerge, regula e sustenta as nossas ações. Petrópolis: Vozes, 1973.

WINTERSTEIN, P.J. Motivação, educação física e esportes. Revista Paulista de Educação Física , v.6, n.1, p.53-61, jan./jul. 1992.