

AS TEORIAS DA AÇÃO RACIONAL E DA AÇÃO PLANEJADA: RELAÇÕES ENTRE INTENÇÕES E COMPORTAMENTOS

Karina Moutinho - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, Brasil
Antonio Roazzi - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, Brasil

RESUMO

A Teoria da Ação Racional (TAR) vem sendo usada na psicologia especialmente para investigar os fatores preditores de comportamentos, como amamentar e doar órgãos. Em revisão a esta teoria e objetivando sua ampliação, estudos diversos têm apontado para a Teoria da Ação Planejada (TAP). Neste artigo aprofunda-se a apresentação da TAR e da TAP, especificando seus conceitos fundamentais e estratégias para investigação. Achados evidenciam que investigações norteadas pela TAR/TAP podem colaborar para a definição de políticas públicas e viabilizar campanhas educativas.

Palavras-chave: Crenças; Atitudes; Normas subjetivas; Intenções; Controle; Comportamento.

THEORY OF REASONED ACTION AND THEORY OF PLANNED ACTION: RELATIONS BETWEEN INTENTION AND BEHAVIOR

ABSTRACT

Theory of Reasoned Action (TRA) has been used in psychology specially to investigate predictor factors of behavior as like breastfeed and organs donation. In review and to amplify this theory many studies point to the proposition of the Theory of Planned Action (TPA). This article deepens the presentation of both TRA and TAP, specifying its main concepts and investigation strategies. The data found make evident that investigation guided by TRA/TPA make possible educational campaigns.

Keywords: Beliefs; Attitudes; Subjective norms; Intentions.

INTRODUÇÃO

Quais fatores estão envolvidos no uso de métodos contraceptivos? O que interfere no comportamento de amamentar? Para responder a perguntas como estas, a Teoria da Ação Racional (TAR), e sua ampliação, a Teoria da Ação Planejada (TAP), têm sido eficientes ferramentas usadas na psicologia e em áreas diversas. É com o objetivo de aprofundar uma discussão teórico-metodológica sobre a TAR e a TAP que se destina o presente artigo. Consideramos oportuna esta presente discussão se admitirmos que no âmbito da avaliação psicológica, de tais teorias podem provir instrumentais adequados à realização de diagnósticos, por exemplo, à elaboração de testes psicológicos dedicados à realização de diagnósticos.

Teoria da Ação Racional: conceitos básicos

A Teoria da Ação Racional foi inicialmente desenvolvida por volta de 1960, por Martin Fishbein (1963, 1967), sendo posteriormente revista e expandida em colaboração com Icek Ajzen e outros

estudiosos (Ajzen, 1985; 1988; 1991; Ajzen, Albarracín & Hornik, 2007; Ajzen & Fishbein, 1970, 1980; Fishbein & Ajzen, 1974, 1975, 1977, 2010). A teoria admite que os seres humanos são racionais e utilizam as informações disponíveis, avaliando as implicações de seus comportamentos, a fim de decidirem por sua realização (Ajzen & Fishbein, 1970, 1977, 1980; Brown, 1999). O modelo é bem sucedido quando aplicado a comportamentos sobre os quais o indivíduo exerce controle volitivo (Ajzen, 1991; Tuck, 1978).

Como objetivos principais da Teoria da Ação Racional ressaltam-se o (1) interesse por prever e entender o comportamento e ainda, sendo este fruto de escolhas conscientes por parte do indivíduo, (2) precisar a intenção para realizá-lo (Fishbein & Ajzen, 1975). Para se entender o comportamento, há que se identificar os determinantes das intenções comportamentais: atitudes, que dizem respeito ao aspecto pessoal, e normas subjetivas, que se refere à influencia social. A teoria traça considerações ainda sobre crenças dos indivíduos, a avaliação das conseqüências do comportamento, a motivação para concordar com as pessoas (referentes) que lhe são importantes e as variáveis externas (ver Figura 1).

¹ Contato:

Email: karinamoutinho@gmail.com; roazzi@gmail.com

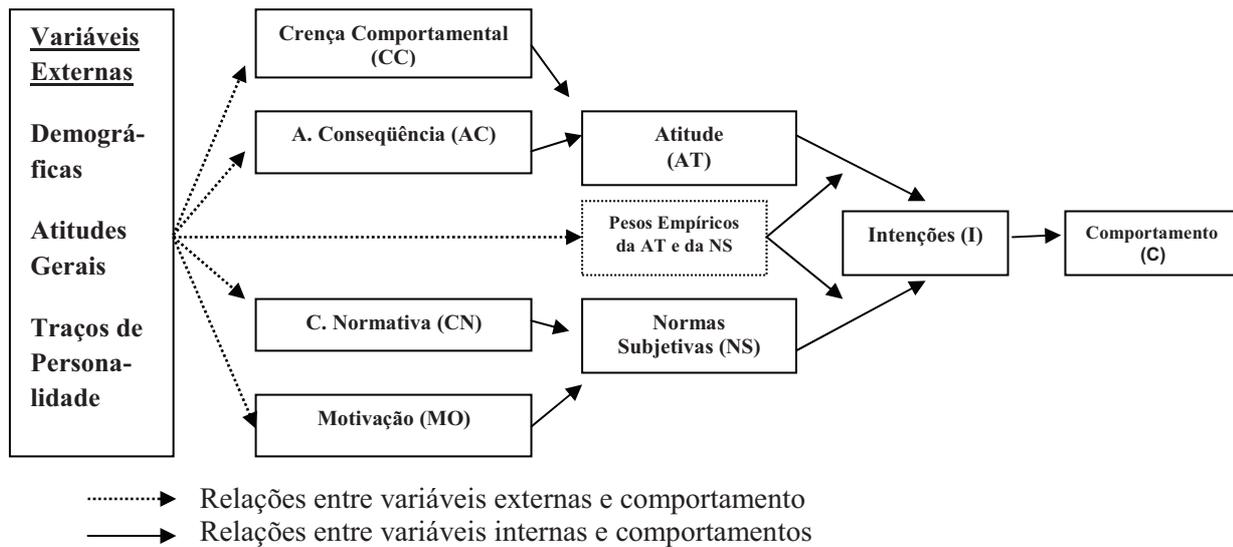


Figura 1. A Teoria da Ação Racional contemplando as variáveis externas. Adaptada de Ajzen & Fishbein (1980).

Comportamento

O entendimento e a predição do comportamento tornam-se demasiadamente arriscados se a sua definição não é claramente realizada: se está em investigação um comportamento (atos observáveis) ou uma conseqüência comportamental. Alto rendimento em matemática, por exemplo, é uma possível conseqüência de um conjunto de comportamentos específicos, como ler livros e resolver exercícios matemáticos, etc. Esta distinção é importante na medida em que ambos, comportamento e conseqüência, requerem investigações diferentes. A TAR tem seu foco voltado para comportamentos (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). Outro critério do comportamento a ser considerado, diz respeito à seleção entre atos únicos e categorias comportamentais. Os atos únicos se referem “a um comportamento específico realizado por um indivíduo” (Ajzen & Fishbein, 1980; p. 31). Para serem mensurados é preciso que os comportamentos sejam claramente definidos e exista um alto acordo entre observadores sobre sua ocorrência, como por exemplo, ir à igreja, comprar carro, fumar, etc. Já as categorias comportamentais não podem ser observadas diretamente e sua determinação depende de inferência sobre um conjunto de atos únicos, que devem ser especificados: assistência à campanha de um candidato pode ser inferida a partir de comportamentos tais como doação de dinheiro, distribuição de panfletos, participação em comícios (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975).

Além da definição quanto ao tipo de comportamento a ser investigado (se atos únicos ou categorias comportamentais), outros três aspectos devem ser considerados: 1) o alvo (para o comportamento de beber é a cerveja); 2) o contexto e 3) o tempo, referentes respectivamente ao local e ao período em que a ação ocorre (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). A consideração destes aspectos permite uma maior especificação do comportamento.

Intenções

As intenções são assumidas como disposições para realização do comportamento, estando este, vale ressaltar, sob controle volitivo (Tuck, 1978). Sabe-se que não há uma perfeita correspondência entre intenções e comportamento. Entretanto, as pessoas usualmente agem em acordo com suas intenções. Esta correspondência entre intenção e comportamento dependerá de alguns fatores, tais como a força da intenção, ou seja, a probabilidade subjetiva de realização de uma ação admitida por uma pessoa, e, ainda, a estabilidade das intenções. Em se tratando de comportamentos do tipo ações únicas, as intenções podem ser medidas de diversas formas. É preferível, segundo Ajzen e Fishbein (1980), escolher uma medição em que a intenção do respondente em realizar o comportamento possa ser manifesta de forma precisa. Uma forma de medição indicada é através de escala bipolar, onde uma afirmação como: “eu pretendo matricular meu filho em escola pública”, é

avaliada em alternativas de resposta que variam entre totalmente impossível a totalmente possível.

Segundo a TAR, enquanto a intenção comportamental exerce poder determinante sobre o comportamento, alguns fatores, por sua vez, atuam sobre a intenção comportamental. Trata-se das Atitudes em Relação ao Comportamento e das Normas Subjetivas. As atitudes referem-se à influência pessoal sobre o comportamento e correspondem ao julgamento da pessoa para realização do mesmo como bom-ruim, ou seja, admitindo sua favorabilidade ou não à ação. As normas subjetivas dizem da percepção da pessoa sobre a pressão socialmente exercida sobre o sujeito no sentido de incentivar ou não a execução do comportamento. Assim, segundo a TAR, maior será a intenção do sujeito em relação ao comportamento, quanto mais positiva for sua avaliação sobre este (atitudes) e quando perceber que as pessoas que lhes são importantes acham que deve realizar o comportamento - normas subjetivas (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980; Brown, 1999; Fishbein & Ajzen, 1975). Para especificar a relação entre Intenção (I), Atitudes em Relação ao Comportamento (ATc) e Normas Subjetivas (NS), a Teoria da Ação Racional propõe a seguinte equação:

$$C \sim I = p_1ATc + p_2NS$$

Onde C é o Comportamento; I é a Intenção Comportamental; ATc é a Atitude em Relação ao Comportamento; NS é a Norma Subjetiva; e p1 e p2 são os Pesos Empíricos. Trata-se de uma equação de regressão e, assim sendo, sabe-se que as medições da atitude e das normas subjetivas auxiliam na predição da intenção.

Atitudes e Normas Subjetivas

Há diferentes formas de conceber e medir as atitudes. Para a TAR, a “atitude em relação a um conceito é simplesmente o grau de favorabilidade ou não favorabilidade a este conceito” (Ajzen & Fishbein, 1980, p. 54). Uma forma frequentemente utilizada para medir as atitudes é o diferencial semântico, proposto por Osgood e colaboradores (1957). Em caráter ilustrativo, tome-se como exemplo a questão: “Eu matricular meu filho em escola pública é”, que pode ser avaliada, em uma escala bipolar, através de alternativas, que variem entre totalmente ruim e totalmente bom. Trata-se da medida direta da atitude, onde o respondente é

convidado a fazer uma avaliação de um comportamento. Quanto mais favorável for a atitude em relação ao objeto, maior será sua intenção em relação a ele (Ajzen & Fishbein, 1980). Outro determinante das intenções são as normas subjetivas. Segundo Ajzen e Fishbein (1980, p. 6), as normas subjetivas dizem respeito à “percepção da pessoa quanto à pressão social exercida sobre a mesma para que realize ou não realize o comportamento em questão”. As normas subjetivas podem ser mensuradas também através de escala bipolar, aplicada a questões como: “A maioria das pessoas que são importantes para mim acha que eu devo matricular meu filho em escola pública”. As alternativas para resposta podem variar entre totalmente impossível e totalmente possível. De acordo com a TAR, quanto mais a pessoa percebe que os outros que lhe são importantes pensam que ela deve realizar o comportamento, maior será sua intenção para fazê-lo.

Segundo Ajzen e Fishbein (1980), para uma melhor compreensão das intenções, faz-se ainda necessário entender porque as pessoas possuem certas atitudes e normas subjetivas. E tais aspectos são determinados pelas crenças. Para Fishbein e Ajzen (1975, p.12): “crenças representam a informação que ele [o sujeito] tem sobre o objeto. Especificamente, uma crença relaciona um objeto a algum atributo”. Objeto e atributo são utilizados pela teoria de forma genérica. Objeto pode se referir a pessoas, grupos, instituições, comportamentos. Atributos dizem de qualidade, consequência, característica, evento. Como exemplo, tomar pílulas anticoncepcionais afasta o medo de engravidar: o comportamento de tomar pílulas seria o objeto e a consequência, afastar medo de engravidar, pode ser considerada o atributo. As crenças formam a base da estrutura conceitual da TAR. São aprendidas através de processo inferencial, de informações recebidas e/ou de observação direta. Servem como base de informação para fazer julgamentos, avaliações e tomar decisões. As crenças são entendidas como subjacentes às atitudes e às normas subjetivas, o que, em última instância, as coloca como determinantes de intenções e comportamentos.

Atitudes, Crenças Comportamentais e Avaliação das Consequências

Ao serem construídas crenças, são associados objetos a atributos. Para Ajzen e Fishbein (1980), assim são também construídas atitudes em relação ao

objeto. Passa-se a ser favorável ao objeto que se acredita ter características positivas. Deste modo, para determinação indireta das atitudes são consideradas as seguintes variáveis: a força das crenças que o indivíduo possui em relação a um dado comportamento, neste caso, as Crenças Comportamentais (CC); e a avaliação (positiva ou negativa) que o indivíduo faz das conseqüências deste comportamento – Avaliação das Conseqüências (AC).

$$ATc = \sum_{i=1} CC_i \cdot AC_i$$

Onde ATc é a Atitude em Relação ao Comportamento, CC é a Força da Crença Comportamental e AC é a Avaliação das Conseqüências. De acordo com esta equação, a força de cada crença comportamental saliente deve ser multiplicada pela avaliação das conseqüências da crença e todos os produtos resultantes devem ser somados.

Para então prever as atitudes a partir das crenças, faz-se necessário definir as formas de medição de cada uma destas variáveis. Sugere-se que, num primeiro momento, sejam eliciadas as crenças salientes. Dentre o amplo número de crenças que o indivíduo possui, uma quantidade restrita destaca-se como sua base de informações para cada objeto. Para eliciá-las, recomenda-se que sejam realizadas questões do tipo “Quais são as vantagens e as desvantagens que você acredita estarem relacionadas a tomar pílulas anticoncepcionais?”. As primeiras 5 a 9 crenças emitidas são consideradas crenças salientes. No caso de serem consideradas as crenças de um amplo número de participantes, pode ser indicado utilizar as crenças modais salientes, aquelas que forem mais freqüentemente emitidas.

Conhecendo-se as crenças, é importante saber a força da crença comportamental, ou seja, definir quão confiante é a pessoa de que o comportamento em questão está relacionado a uma dada conseqüência. Sugere-se a medição através de escala bipolar, tal como o exemplo: “poderei engordar se eu tomar pílulas anticoncepcionais?” e as alternativas devem variar entre totalmente impossível e totalmente possível. Já para se medir a avaliação das conseqüências do comportamento, a escala sugerida envolve uma questão do tipo: “tomar pílulas anticoncepcionais e engordar é”, que deve ser avaliada numa variação entre totalmente ruim e

totalmente bom. De posse dos resultados da aplicação de ambas as escalas, a equação apresentada anteriormente pode então ser manipulada e a medição indireta da atitude realizada.

Normas Subjetivas, Crenças Normativas e Motivação

As normas subjetivas, como anteriormente mencionado, referem-se à percepção da pessoa quanto à pressão social exercida sobre ela para que realize ou não realize um comportamento. Elas são determinadas pelas Crenças Normativas (CN) e pela Motivação para Concordar com o Referente (MO). As crenças normativas reportam-se às pessoas, que fazem esta pressão social: família, amigos, professores, etc. Já a motivação para concordar com o referente trata-se de o indivíduo está motivado ou não para aceitar a pressão exercida pelos seus pares quanto à realização do comportamento. A TAR também prevê uma equação para medição indireta da norma subjetiva:

$$NS = \sum_{i=1} CN_i \cdot MO_i$$

Donde NS é a Norma Subjetiva, CN é a Força da Crença Normativa e MO é a Motivação para Concordar com Referente. Assim, as normas subjetivas podem ser preditas através do resultado do somatório dos produtos das forças das crenças normativas com a motivação para concordar com os referentes de cada crença normativa. Para realizar a medição das crenças normativas, deverá ser realizado um procedimento semelhante àquele referente às crenças comportamentais. Em primeiro lugar, eliciar as crenças normativas salientes, através de questionamento livre, em que o respondente é convidado a mencionar pessoas e/ou grupos que logo lhe vêm à mente quanto à realização de um dado comportamento. Em seguida, há que se mensurar a força das crenças normativas salientes através de escala bipolar, onde o sujeito deverá indicar o quão provável é que o referente assumirá dada posição em relação ao comportamento. Considere-se como exemplo: “minha igreja acha que eu devo doar sangue”, que poderá ser avaliada em escala que varie entre totalmente impossível e totalmente possível. Quanto à motivação para concordar com o referente, a escala bipolar também é indicada. Pode-se recorrer a uma questão do tipo: “quero fazer o que minha igreja acha que eu devo fazer sobre doar sangue”,

que pode ter como alternativas para respostas: totalmente impossível e totalmente possível.

Quanto às variáveis externas, a TAR assume que variáveis tais como traços de comportamento, atitudes relacionadas a pessoas, instituições (atitude gerais) e variáveis demográficas estão relacionadas ao comportamento, mas sua determinação se faz de forma indireta. Deste modo, é possível que indivíduos com alto nível de escolaridade, por exemplo, sejam mais favoráveis ao ato de fumar que os de escolaridade baixa. Entretanto, segundo a teoria, as variáveis externas não têm efeito consistente sobre o comportamento. Alguns dos argumentos destacados por Ajzen e Fishbein (1980) defendendo este posicionamento são: (1) uma variável externa pode estar relacionada a um comportamento num dado tempo e não em outro tempo; (2) uma variável pode estar relacionada a um comportamento, mas não a outro, mesmo que estes comportamentos pareçam similares.

Tomando a TAR como modelo, investigações têm sido realizadas com o objetivo de explicitar e prever comportamentos diversos, tanto na Psicologia como em demais áreas. Algumas das problemáticas investigadas tratam sobre realizar o auto-exame da mama (Gonçalves & Dias, 1999), o uso de camisinha (Oliveira, Dias & Silva, 2004), a perda de peso (Costa & colaboradores, 2004; Narciso, 2002), a doação de órgãos (Weber, Martin & Corrigan, 2007) e o aconselhamento psicológico (Romano & Netland, 2008).

Utilizando-se da TAR, Moutinho (2000) se interessou por investigar os fatores preditores da intenção (geral) de amamentar, como também aqueles referentes à intenção (específica) de amamentar durante os seis primeiros meses de vida do bebê. No estudo realizado observou-se que, quanto à intenção geral de amamentar o bebê, as variáveis atitude (medida direta) e crenças normativas foram indicadas como variáveis preditoras desta intenção. A atitude teve maior poder preditivo, explicando 41,1% (R Múltiplo=0,64, $R^2=0,41$, $\beta=0,58$) da variância da intenção de amamentar o bebê, frente a 5,8% das crenças normativas (R Múltiplo=0,68, $R^2=0,46$, $\beta=0,24$). E em relação à intenção específica – quanto a amamentar por 6 meses – a única variável preditora identificada foi a atitude, explicando 15,4% da variância desta intenção (R Múltiplo=0,39, $R^2=0,15$, $\beta=0,39$). O estudo revela ainda que a TAR se apresentou como modelo explicativo eficiente para

compreensão dos fatores relacionados à intenção de amamentar (geral) e à intenção de amamentar por 6 meses (específica). Quanto a sua consistência interna, foram observadas correlações fortes e significativas entre crenças comportamentais e atitudes, e entre crenças normativas e normas subjetivas, seguindo assim em conformidade com o pressuposto pela TAR (ver também Moutinho, Roazzi & Gouveia, 2001).

Teoria da Ação Planejada: Ampliando a TAR

Apesar do sucesso da TAR, o modelo tem sido objeto de questionamento, visto que as intenções e o comportamento parecem ser influenciados por outros fatores, como por exemplo, os hábitos, o que tenha sido realizado no passado. As intenções comportamentais refletem de fato somente a motivação a agir, enquanto a execução de uma ação não depende somente desta, mas também do maior ou menor controle sobre o comportamento. Assim, se um indivíduo possui o pleno controle de uma situação, pode decidir por executar ou não uma ação. Têm sido detectadas duas variáveis principais implicadas na influência do comportamento futuro: costume e falta de controle. De fato, algumas ações podem ser tão habituais e rotineiras, que as pessoas as executam sem nem prestar muita atenção ou pensar sobre elas. Existem numerosos exemplos de comportamentos que somente em parte estão sob controle voluntário do indivíduo. Considere-se, por exemplo, quando ouvimos as pessoas contar que na primeira tentativa não conseguiram parar de fumar. Este fato deve-se a dificuldade de se conseguir controlar o próprio comportamento e esta pode ser então a razão pela qual as experiências passadas são capazes de melhorar as previsões futuras.

O problema do controle do comportamento tem provocado uma modificação e expansão da TAR com a proposta da Teoria da Ação Planejada - TAP (*Theory of Planned Behavior*; Ajzen, 1985; 1988; 1991; Bamberg, Ajzen & Schmidt, 2003; Davis, Ajzen, Saunders & Williams, 2002). Neste modelo tem sido inserido outro elemento de previsão: além das crenças comportamentais e crenças normativas, têm-se *as crenças sobre o controle*, ou seja, sobre a presença de fatores que possam facilitar ou impedir o desempenho do comportamento. Mais especificamente, elas dizem respeito à percepção de controle sobre o comportamento (controle comportamental percebido), que se refere às crenças da pessoa acerca do grau de facilidade/dificuldade em executar uma determinada ação, isto é, à percepção

que um indivíduo possui de poder executar um comportamento desejado. Assim, a inclusão do “controle percebido” baseia-se na pressuposição de que uma maior percepção de controle corresponde a uma maior probabilidade de que o desempenho do comportamento tenha sucesso. Para Ajzen e Fishbein (2000), a ação humana, de acordo com a Teoria da Ação Planejada, pode ser influenciada por três tipos de crenças: comportamentais, normativas e as crenças de controle. Assim como se tem as atitudes e as normas subjetivas, pressupõe-se que as percepções do controle comportamental surjam de maneira espontânea. Desta maneira, para estes autores, atitudes em relação ao comportamento, normas subjetivas e a percepção do controle comportamental levam, de forma combinada, à formação das intenções comportamentais (ver Figura 2). É importante notar que a percepção de controle se aproxima muito ao construto de auto-eficácia (*self-efficacy*), que concerne ao julgamento das pessoas acerca das próprias capacidades de enfrentar os requerimentos oriundos do ambiente (Bandura, 1989a, 1989b). Decorre que, se a percepção de controle é muito baixa, a probabilidade que um

sujeito efetue uma ação preventiva é também escassa, apesar de a pessoa estar de acordo sobre a importância de adotar aquele comportamento e avalie positivamente as conseqüências da eventual ação. Assim, este controle irá influenciar a intenção de executar um determinado comportamento e efetivá-lo. Em uma ótica de mercado, este comportamento poderia ser, por exemplo, a aquisição de um produto.

A percepção de controle tem se demonstrado um importante elemento preditor (Bamberg, Ajzen & Schmidt, 2003, 1999; Caprara, Barbaranelli & Guido, 1998; Doll & Ajzen, 1992; Schifter & Ajzen, 1985), visto que pode estar relacionado tanto por via indireta com o comportamento, através da intenção comportamental, como diretamente ao mesmo (sem a mediação intencional). Além do mais, a ação humana é influenciável por fatores que podem ser internos e externos: os internos são, por exemplo, o conhecimento, a habilidade, as competências e também fortes desejos. Como exemplo, apesar de uma pessoa com problemas de saúde estar decidida a ir ao médico, pode saber, tendo como base a experiência, que provavelmente não irá traduzir estas intenções em ação.

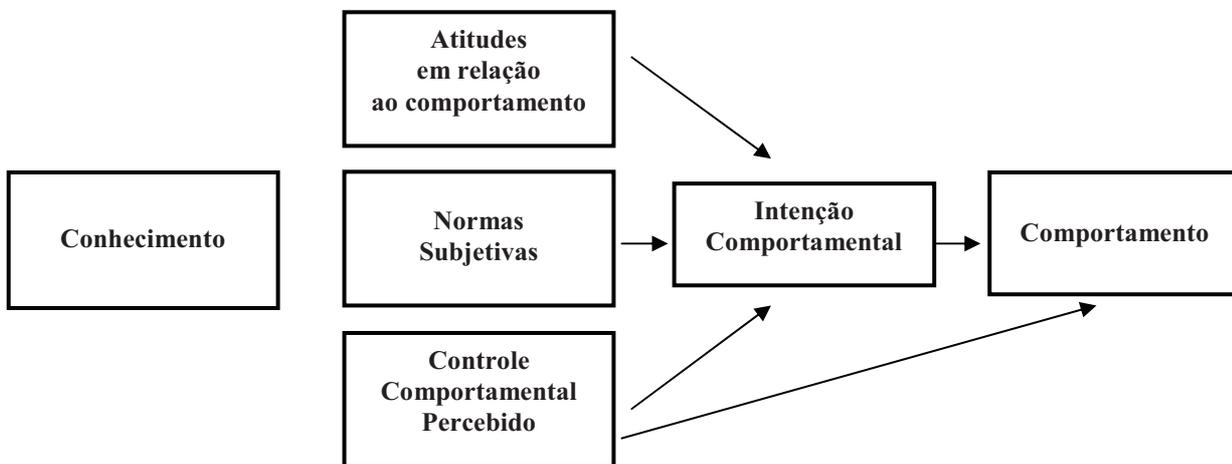


Figura 2. A Teoria da Ação Planejada (*Theory of Planned Behavior*). Adaptado de Ajzen (1981)

Resumindo, em suas áreas específicas, as crenças comportamentais produzem uma atitude favorável ou desfavorável em relação ao comportamento; as crenças normativas são expressão da pressão social percebida ou das normas subjetivas e as crenças de controle são o resultado do controle percebido sobre o comportamento. De forma

combinada, a atitude em relação ao comportamento, as normas subjetivas, e a percepção de controle comportamental conduzem à formação de uma intenção comportamental. Como regra geral, se a atitude e a norma subjetiva são mais favoráveis, o controle percebido será maior e a intenção da pessoa

de realizar o comportamento em questão deverá ser mais forte.

Azjen (2002) também tem investigado os efeitos residuais do passado nos comportamentos subseqüentes, chegando à conclusão que estes fatores existem, mas não podem ser descritos como um costume, como considerados por muitos. Uma revisão das evidências existentes sugere que o efeito residual dos comportamentos passados é atenuado, quando as mensurações da intenção e do comportamento são compatíveis. Quando as intenções são fortes e bem estabelecidas, as expectativas são realistas, e programas específicos têm sido desenvolvidos para se efetivar a intenção. A TAP pode contribuir, assim, para explicar porque as campanhas publicitárias que fornecem somente informações não funcionam. Aumentar o conhecimento não contribui muito para mudar o comportamento. As campanhas que focalizam as atitudes, as normas percebidas e o controle em produzir mudanças ou a aquisição de determinados bens, com certeza, são mais eficazes e obtêm melhores resultados. De forma similar, os programas que se concentram somente nas explicações sobre a importância de algo, provavelmente não terão sucesso. A alternativa melhor sucedida provavelmente seria convencer as pessoas em mudar as próprias intenções, prestando muita atenção às atitudes, às normas subjetivas e ao controle percebido sobre o comportamento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Teoria da Ação Racional tem sido verificada através de inúmeros estudos realizados desde seu desenvolvimento, ainda em 1960, a partir de uma sistemática avaliação das normas subjetivas (as expectativas que outras pessoas para nós significativas possuem a respeito do nosso comportamento e a nossa motivação em atendê-las), e das atitudes (a avaliação das conseqüências do comportamento e das crenças comportamentais).

Tem sido verificado também que este comportamento intencional pode melhorar suas previsões se for considerado que, em determinadas situações e contingências, nem sempre um sujeito tem à disposição os recursos cognitivos, temporais, e motivacionais para analisar e avaliar de forma precisa a própria ação e suas conseqüências. A partir destas considerações, Ajzen introduz o “controle comportamental percebido” para a criação da Teoria

da Ação Planejada (TAP). Este último modelo - uma ampliação da TAR - é particularmente útil e crucial em circunstâncias/projetos/programas nas quais o comportamento das pessoas precisa ser modificado. Ajzen (1991) tem revisado os resultados de mais de uma dúzia de estudos que fazem uso da TAP. Na maioria destas investigações, a adição do controle do comportamento percebido resultou em um melhoramento significativo das previsões das intenções e/ou do comportamento. Godin e Kok (1996) revisaram os resultados de 54 avaliações empíricas da TAP em pesquisas na área de saúde, chegando a constatações similares às alcançadas por Ajzen (1991). Nestas investigações, a TAR e a TAP têm se colocado como ferramentas teórico-metodológicas que apontam relações entre variáveis e se apresentam como capazes de discutir em termos da previsibilidade a comportamentos diversos, em variados campos do conhecimento, como saúde, educação, sociologia, prática clínica, demonstrando poder preditivo significativo (Ajzen, Albarracín & Hornik, 2007, Armitage & Conner, 2000; Fishbein & Ajzen, 2010; Sheeran, Conner & Norman, 2001). Os estudos realizados à luz da TAR/TAP abrem ainda para outras possibilidades, como a de colaborar para a definição de políticas públicas e viabilizar campanhas educativas, para que comportamentos indesejáveis por comprometem a saúde da população sejam cada vez menos freqüentes. Carece ainda de avanços, entretanto, quanto a outras variáveis de âmbito sociocultural. Na TAP esta é contemplada unicamente pelas normas subjetivas, enquanto que os aspectos pessoais são enfocados pelas atitudes e controle percebido.

Mais ainda, A TAR e a TAP nos oferecem um caminho para que possamos ingressar em um campo ainda não explorado por seus estudiosos, que é o da avaliação psicológica. Estas teorias oferecem um conjunto de variáveis relacionadas à intenção de realizar um comportamento. O avanço dos estudos nesta direção poderia explorar a construção de ferramentas para diagnóstico destas intenções, a partir das variáveis que estas teorias têm validado pelas pesquisas: crenças, atitudes, normas subjetivas e, no caso da TAP, percepção de controle comportamental. Vemos que ainda há que se conhecer melhor ambas teorias para que avanços nesta direção possam acontecer. Neste estudo esperamos contribuir para tanto, entendendo que simultaneamente podemos fortalecê-las no campo da

investigação empírica e ingressar mais fortemente na avaliação psicológica.

REFERÊNCIAS

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. Em J. Kuhl & J. Beckmann (Orgs.), *Action Control: From Cognition to Behavior* (pp. 11-39). Springer-Verlag: Berlim.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Chicago: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1-20.
- Ajzen, I., Albarracín, D., & Hornik, R. (2007). *Prediction and change of health behavior: Applying the reasoned action approach*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1970). The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466-487.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the Attitude-Behavior Relation: Reasoned and Automatic Processes. Em W. Stroebe & M. Hewstone (Orgs.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 11, pp. 1-33). New York: John Wiley & Sons.
- Armitage, C. & Conner, M. (2000). Social cognition models and health behaviour: A structured review. *Psychology and Health*, 15 (2), 173-189.
- Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (1999). *Past behavior, habit, and reasoned action: Choice of travel mode in the theory of planned behavior*. Manuscrito não-publicado, Departamento de Psicologia, Universidade de Giessen, Alemanha.
- Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2003). Choice of travel mode in the theory of planned behavior: The roles of past behavior, habit, and reasoned action. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 175-188.
- Bandura, A. (1989a). Regulation of cognitive processes through perceived self-efficacy. *Development Psychology*, 25, 729-735.
- Bandura, A. (1989b). Human Agency in Social Cognitive Theory. *American Psychologist*, 42, 1175-1184.
- Brown, K. M. (1999). Theory of Reasoned Action/Theory of Planned Behavior. University of South Florida. *Community and family Health*. Florida, U.S.A.
- Caprara, G.V., Barbaranelli, C. & Guido, G. (1998). Empirical investigation of determinants of purchase intentions according to the theory of planned behavior. *Ricerche di Psicologia*, 8, 147-168.
- Costa, M.J.R., Dias, M.R., Moura, L.S.A., Cavalcanti, A.P.R., Cahino, G.M. de M., Oliveira, K.V. de S., Soares, G. de S.F. & Costa, R. de C. (2004). Métodos inovadores do tratamento da obesidade. *Revista Brasileira das Ciências da Saúde*, 8 (3), 283-290.
- Davis, L. E., Ajzen, I., Saunders, J., & Williams, T. (2002). The decision of African American students to complete high school: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Educational Psychology*, 94, 810-819.
- Doll, J. & Ajzen, I. (1992). Accessibility and stability of predictors in the theory of planned behavior. *Journal of Personality & Social Psychology*, 63, 754-765.
- Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 16, 233-240.
- Fishbein, M. (1967). Attitude and the prediction of behavior. Em M. Fishbein (Org.), *Readings in attitude theory and measurement* (pp. 477-492). New York: Wiley.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York: Psychology Press.

- Godin, G. & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its applications to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion, 11*, 87-98.
- Gonçalves, S. M. C. de M. & Dias, M.R. (1999). A prática do auto-exame da mama em mulheres de baixa renda: Um estudo de crenças. *Estudos de Psicologia (Natal), 4* (1), 141-159.
- Moutinho, K. (2000). *Amamentação à luz da Teoria da Ação Racional: crenças, atitudes, normas e intenções*. Dissertação de Mestrado não-publicada. Programa de Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva, Universidade Federal de Pernambuco. Recife, PE.
- Moutinho, K., Roazzi, A. & Gouveia, E.L. (2001). Amamentação e desmame precoce. *Pediatria Moderna, 37* (8), 394-398.
- Narciso, R.B. (2002). *Conhecimentos e crenças sobre o consumo de alimentos ricos em gordura*. Dissertação de Mestrado não-publicada, Universidade de São Paulo. São Paulo, SP.
- Oliveira, S.H.S., Dias, M.R., & Silva, M.I.T. (2004). Adolescentes e Aids: Crenças relacionadas ao uso do preservativo. *Revista Brasileira das Ciências da Saúde, 8* (1), 69-80.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press
- Romano, J.L. & Netland, J.D. (2008). The Application of the Theory of Reasoned Action and Planned Behavior to Prevention Science in Counseling Psychology. *The Counseling Psychologist, 36* (5), 777-806.
- Sheeran, P., Conner, M., & Norman, P. (2001). Can the theory of planned behaviour explain patterns of health behaviour change? *Health Psychology, 20* (1), 12-19.
- Schifter, D. B., & Ajzen, J. (1985). Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 843-851.
- Weber, K; Martin, M. & Corrigan, M. (2007). Real Donors, Real Consent: Testing the Theory of Reasoned Action on Organ Donor Consent. *Journal of Applied Social Psychology, 37* (10), 2435-2450.

*Recebido em Junho de 2009
Reformulado em Abril de 2010
Aceito em Maio de 2010*

SOBRE OS AUTORES:

Karina Moutinho: Doutora em Psicologia Cognitiva pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Pesquisadora na UFPE do Centro de Estudos da Narrativa - CENA e do Laboratório de Análise Interacional e Videografia - LAIV. Professora da Faculdade Santa Emília - FASE.

Antonio Roazzi: Professor Titular da Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Coordenador do PPG em Psicologia Cognitiva da UFPE. Doutor (D.Phil.) em Psicologia do Desenvolvimento pela University of Oxford, Inglaterra. Pós-Doutor em Psicologia pelas University of London, University of Oxford, Inglaterra e Instituto Di Scienze e Tecnologie Della Cognizione, Roma (Itália).