

Obra originalmente publicada sob o título Foundations of Sport and Exercise Psychology, 4th Edition

ISBN 0-7360-4419-1

Copyright © 2007, Human Kinetics Inc.

All rights reserved.

Except for use in review, the reproduction or utilization of this work in any form or by any electronic, mechanical, or other means, now known or hereafter invented, including xerography, photocopying, and recording, and in any information storage and retrieval system, is forbidden without the written permission of the publisher.

Capa: *Mário Röhnelt*

Preparação de original: *Flávia Pellanda e Dieimi Lopes Deitos*

Leitura final: *Cristiane Marques Machado*

Supervisão editorial: *Cláudia Bittencourt*

Editoração eletrônica: *Techbooks*

Nota: Material complementar a este livro pode ser encontrado, **em inglês**, no *site* www.humankinetics.com/foundationsofsportandexercisepsychology. Clique em View Student Resources, informe E-mail address: weinberggould@artmed.com.br e Password: weinberg, e clique em LogIn

W423f Weinberg, Robert S.
Fundamentos da psicologia do esporte e do exercício / Robert S. Weinberg, Daniel Gould ; tradução Cristina Monteiro. – 4. ed.
– Porto Alegre : Artmed, 2008.
624 p. ; 28 cm.

ISBN 978-85-363-1331-3

1. Psicologia do esporte. 2. Gould, Daniel. I. Título.

CDU 796:159.9



Catálogo na Publicação: Mônica Ballejo Canto – CRB 10/1023.

Reservados todos os direitos de publicação, em língua portuguesa, à
ARTMED® EDITORA S.A.

Av. Jerônimo de Ornelas, 670 – Santana

90040-340 – Porto Alegre – RS

Fone: (51) 3027-7000 Fax: (51) 3027-7070

É proibida a duplicação ou reprodução deste volume, no todo ou em parte, sob quaisquer formas ou por quaisquer meios (eletrônico, mecânico, gravação, fotocópia, distribuição na Web e outros), sem permissão expressa da Editora.

SÃO PAULO

Av. Angélica, 1.091 – Higienópolis

01227-100 – São Paulo – SP

Fone: (11) 3665-1100 Fax: (11) 3667-1333

SAC 0800 703-3444

IMPRESSO NO BRASIL
PRINTED IN BRAZIL

COMPORTAMENTO E ADESÃO AO EXERCÍCIO

18



**Após ler este capítulo,
você deverá ser capaz de:**

1. Discutir por que as pessoas praticam ou não exercícios
2. Explicar os diferentes modelos de comportamento em relação ao exercício
3. Descrever os determinantes da adesão ao exercício
4. Identificar estratégias para aumentar a adesão ao exercício
5. Dar orientações para melhorar a adesão ao exercício

Aparentemente, uma grande quantidade de pessoas está se exercitando na tentativa de continuar jovem e melhorar a qualidade de vida. Além disso, a julgar pelas vitrines das lojas, estamos em meio a uma “febre” de condicionamento físico. A maioria das lojas de departamentos oferece uma ampla variedade de roupas esportivas, não apenas para esportes e atividades físicas, mas também para o lazer e até para o trabalho. Cada vez mais academias de ginástica são abertas, e parece que todo mundo quer ficar em forma. Mas o fato é que a maior parte das pessoas não participa regularmente de atividades físicas (U.S. Department of Health and Human Services [USDHHS], 1999).

Vamos examinar algumas estatísticas para ter uma idéia melhor do nível de participação em atividades físicas. Esses dados estão baseados em diversas fontes e representam levantamentos extensos em muitos dos países industrializados (p. ex., Canadian Fitness and Lifestyle Institute, 1996; Caspersen, Merritt e Stephens, 1994; Gauvin, Levesque e Richard, 2001; Higgins, 2004; King et al., 2000; Sallis e Owen, 1999; USDHHS, 1999, 2000; Vainio e Biachini, 2002):

- As taxas de atividade física dentro dos Estados Unidos são semelhantes a outras nações industrializadas. Apenas 10 a 25% dos norte-americanos adultos são suficientemente ativos para manter ou aumentar os níveis de condicionamento cardiorrespiratório e muscular.
- O nível de atividade física começa a declinar por volta dos 6 anos de idade e continua a declinar durante todo o ciclo de vida até a fase da aposentadoria, quando a atividade de lazer tende a aumentar.
- Entre os adultos, 30% não participam de atividade física alguma.
- Entre os norte-americanos adultos, em 2000, 19,8% (40 milhões) foram considerados obesos, comparados com 12% em 1991.
- Entre os norte-americanos, 64% foram considerados acima do peso ou obesos em 2004.
- Entre os norte-americanos adultos, 56,4% foram considerados acima do peso em 2000, comparados com 45% em 1991.
- Entre os jovens de 12 a 21 anos de idade, 50% não participam regularmente de atividades físicas.
- Entre as crianças e os adultos, 25% relatam não praticar qualquer atividade física vigorosa.
- Entre os adultos, apenas 10 a 15% participam de exercícios vigorosos regularmente (três vezes por semana por, pelo menos, 20 minutos).

- Dos adultos sedentários, apenas 10% provavelmente iniciarão um programa de exercício regular no prazo de um ano.
- Entre os meninos e as meninas, a atividade física declina constantemente durante a adolescência de aproximadamente 70% aos 12 anos para 30 a 40% aos 21 anos.
- Entre as mulheres, a inatividade física é mais predominante do que entre os homens, assim como entre negros e hispânicos comparados com brancos, adultos mais velhos comparados com mais jovens e menos ricos comparados com mais ricos.
- Das pessoas que iniciam um programa de exercícios, 50% desistem dentro de seis meses.

Apesar dos benefícios fisiológicos e psicológicos do exercício, incluindo a redução de tensão e depressão, aumento da auto-estima, diminuição do risco de doença cardiovascular, melhor controle do peso e aumento do funcionamento dos sistemas metabólico, endócrino e imunológico (ver Cap. 17), apenas uma porcentagem relativamente pequena de crianças e adultos participa de atividades físicas regulares. Isso estimulou uma edição especial de ensaios da Academy of Kinesiology and Physical Education (Academia de Cinesiologia e Educação Física) (Morgan e Dishman, 2001) visando a adesão ao exercício. Portanto, comecemos examinando por que as pessoas se exercitam, bem como as razões que elas dão para não se exercitarem.

RAZÕES PARA EXERCITAR-SE

Uma vez que grande parte da população adulta é sedentária ou não se exercita o suficiente para obter benefícios de saúde, o primeiro problema que os profissionais da saúde e do condicionamento enfrentam é como conseguir que essas pessoas comecem a praticar exercícios. As pessoas são motivadas por diferentes razões (ver Cap. 3), mas um bom ponto de partida é enfatizar os diversos benefícios do exercício (President’s Council on Physical Fitness and Sport, 1996). Note que a questão da continuidade, bem como a do início da atividade física, é crítica, porque o indivíduo deve continuar fisicamente ativo para manter todos os benefícios de saúde do exercício regular (Marcus et al., 2000). Portanto, examinemos algumas das razões mais comuns pelas quais as pessoas iniciam um programa de exercícios.

CONTROLE DO PESO

Nossa sociedade valoriza o condicionamento físico, a boa aparência e a magreza; portanto, permanecer em forma e ter boas condições de saúde é algo que preocupa muitas pessoas. Entretanto, estima-se que 70 a 80 milhões de adultos e

15 a 20 milhões de adolescentes norte-americanos estejam acima do peso, e esses números vêm crescendo nos últimos 10 anos. De fato, recentemente houve um aumento no foco sobre a obesidade do adolescente e a obesidade como epidemia nacional. A primeira atitude que a maioria das pessoas pensa em tomar quando encara o fato de que está acima do peso é fazer dieta. Embora esta certamente ajude a perder peso, o exercício é muito importante e muitas vezes menosprezado (e, embora fazer uma dieta nunca seja divertido, o exercício certamente pode ser). Por exemplo, algumas pessoas supõem que o exercício não queima calorias suficientes para fazer uma diferença significativa na perda de peso, mas isso também é contrário ao fato. Especificamente, correr cinco quilômetros cinco vezes por semana pode produzir perda de peso de 9 a 11 quilos em um ano, se a ingestão calórica permanecer a mesma. A perda de peso pode ter consequências importantes para a saúde, que vão além de parecer e sentir-se bem. A obesidade e a inatividade física são os principais fatores de risco para doenças cardíacas coronarianas. Portanto, o exercício regular não apenas melhora o controle do peso e a aparência, mas também elimina a inatividade física como fator de risco.

Exercitar-se para perder peso pode ser visto como uma razão auto-afirmativa, porque normalmente resultará em melhora da aparência física e aumento da massa muscular (Hausenblas, Brewer e Van Raalte, 2004). Não é de surpreender que algumas pessoas sejam motivadas a exercitar-se por razões auto-afirmativas considerando que a aparência física positiva é fortemente influenciada pelo ideal estético. Independentemente do físico ideal do momento (que muda com o passar do tempo), as pessoas são influenciadas devido a uma preocupação em ter uma boa aparência e ser popular.

- O exercício combinado com hábitos alimentares adequados pode ajudá-lo a perder peso. Mas a perda de peso deve ser lenta e constante, ocorrendo à medida em que você muda seus padrões de exercício e alimentação.

REDUÇÃO DO RISCO DE DOENÇAS CARDIOVASCULARES

As pesquisas têm encontrado evidências de que a atividade física regular (embora não saibamos a relação exata de dose-resposta) ou o condicionamento cardiorrespiratório diminui o risco de mortalidade por doença cardiovascular em geral e por doença cardíaca coronariana em particular. De fato, a redução do risco de doença cardíaca coronariana atribuída à atividade física regular é de nível semelhante à de outros fatores de estilo de vida, tais como parar de fu-

mar. Além disso, foi demonstrado que a prática regular de exercícios previne ou retarda o desenvolvimento de hipertensão arterial e reduz a pressão sanguínea em pessoas com pressão arterial alta. Como a obesidade, a hipertensão é um fator de risco primário na doença cardíaca coronariana, mas as pesquisas indicaram que ele pode ser reduzido com a atividade física regular. Portanto, não é incomum que um resumo de estudos tenha constatado que a vantagem comportamental mais importante do exercício seja uma melhora na saúde física e psicológica das pessoas (Downs e Hausenblas, 2005).

REDUÇÃO DO ESTRESSE E DA DEPRESSÃO

Conforme discutido no Capítulo 17, o exercício regular está associado com aumento da sensação de bem-estar e melhora da saúde mental. Nossa sociedade assistiu recentemente a um tremendo aumento no número de pessoas que sofre de transtornos de ansiedade e depressão. O exercício é uma forma de lidar mais efetivamente com a sociedade em que vivemos e com nossas vidas cotidianas.

SATISFAÇÃO

Embora muitas pessoas iniciem programas de exercícios para melhorar a saúde e perder peso, é raro que elas continuem nesses programas a menos que considerem a experiência agradável. Em geral, elas continuam um programa de exercícios em função da diversão, da felicidade e da satisfação que ele traz (Kimiecik, 2002; Titz, Stonegger e Owen, 2005). Basicamente, o exercício deve ser intrinsecamente motivador para que alguém o pratique por um longo período (isso será discutido, de forma detalhada, mais adiante neste capítulo).

- Os benefícios do exercício, tanto fisiológicos como psicológicos, podem ser citados para ajudar a persuadir as pessoas sedentárias a iniciarem um programa de exercícios.

ELEVAÇÃO DA AUTO-ESTIMA

O exercício está associado com o aumento dos sentimentos de auto-estima e autoconfiança (Buckworth e Dishman, 2002), visto que muitas pessoas sentem satisfação em realizar algo que não podiam fazer antes. Uma pesquisa (Whalley e Schrider, 2005) revelou que, nos adultos mais velhos, o desejo de permanecer saudáveis e independentes estava relacionado ao aumento do comportamento de exercício. Algo simples, como caminhar em volta do quarteirão ou correr 1.500 metros faz com que se sintam bem porque es-

tão progredindo em direção aos seus objetivos. Além disso, aqueles que se exercitam regularmente têm mais confiança em sua aparência.

OPORTUNIDADE DE SOCIALIZAÇÃO

Freqüentemente, se inicia um programa de exercício pelo convívio social e para estar com outras pessoas. Pode-se encontrar pessoas, combater a solidão e afastar o isolamento social. Aqueles que levam vidas ocupadas descobrem que o único tempo que têm para passar com os amigos é quando se exercitam juntos. De fato, quase 90% dos participantes de programas de exercícios preferem exercitar-se com um parceiro ou com um grupo do que sozinhos. O exercício, quando realizado na companhia de alguém, dá um senso de compromisso pessoal para continuar e para obter apoio social uns dos outros (Carron, Hausenblas e Estabrooks, 1999).



Para entender melhor por que as pessoas se exercitam, complete a Atividade 18.1 no guia de estudo *online* (em inglês).

[www.HumanKinetics.com/
FoundationsOfSportAndExercisePsychology](http://www.HumanKinetics.com/FoundationsOfSportAndExercisePsychology)

RAZÕES PARA NÃO SE EXERCITAR

Apesar dos benefícios sociais, de saúde e pessoais da atividade física, muitas pessoas ainda preferem não praticar exercícios, geralmente citando falta de tempo, de energia e de motivação como as principais razões para a inatividade (Canadian Fitness and Lifestyle Research Institute, 1996). Todos esses são fatores que estão sob o controle do indivíduo, ao contrário dos fatores ambientais, que em geral estão fora de seu controle. (“Obstáculos à Atividade Física” mostra que praticamente todos os obstáculos ao exercício estão sob controle do indivíduo.) Isso está de acordo com um estudo (McAuley, Poag e Gleason, 1990) que revelou que as principais razões para o desgaste em um programa de exercícios tinham a ver com causas internas e pessoalmente controláveis (p. ex., falta de motivação, administração do tempo), as quais são passíveis de mudança.

Para os adolescentes, alguns dos maiores obstáculos à participação em atividades físicas envolvem outros fatores, como falta de apoio dos pais, inatividade física anterior, não-participação de irmãos na atividade física e ser mulher (Sallis, Prochaska e Taylor, 2000). Além disso, em uma recente análise de 47 estudos que incluíram populações especiais e investigaram o comportamento em relação ao exercício (Downs e Hausenblas, 2005), as principais razões

citadas para não se exercitar eram (a) problemas de saúde (limitações físicas, lesão, saúde fraca, dor ou sensibilidade, problemas psicológicos); (b) inconveniência (falta de acesso a academias, academias muito lotadas, falta de transporte, outros compromissos); (c) falta de motivação e energia (sentimentos de preguiça e falta de motivação, acreditar que o exercício requer muito esforço); (d) falta de apoio social (falta de parceiro, falta de apoio do cônjuge); (e) falta de tempo; e (f) falta de dinheiro (achar os programas muito caros). Algumas das razões mais consistentemente apresentadas para não fazer exercícios são discutidas a seguir.

- As pessoas freqüentemente citam restrições de tempo para não se exercitar, mas tais restrições são mais percebidas do que reais e freqüentemente revelam as prioridades pessoais.

FALTA DE TEMPO

A razão mais freqüente dada para inatividade é a falta de tempo. De fato, 69% dos praticantes de exercícios ocasionais citaram a falta de tempo como o principal obstáculo à prática de atividades físicas (Canadian Fitness and Lifestyle Research Institute, 1996). Entretanto, um exame mais minucioso dos horários geralmente revela que essa suposta falta de tempo é mais uma percepção do que uma realidade. O problema está nas prioridades – afinal, as pessoas parecem encontrar tempo para ver TV, sair ou ler o jornal. Quando os profissionais de condicionamento fazem programas agradáveis, satisfatórios, significativos e convenientes, o exercício pode muito bem competir com outras atividades de lazer.

FALTA DE ENERGIA

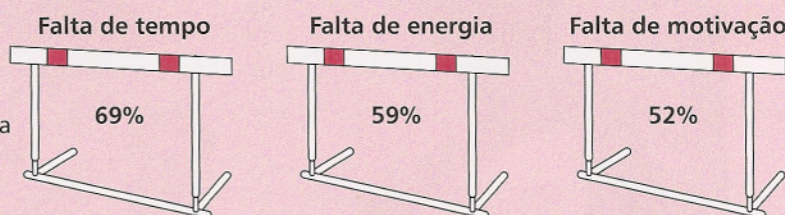
Muitas pessoas mantêm agendas tão ocupadas que a fadiga se torna uma desculpa para não se exercitar. De fato, 59% das pessoas que não se exercitam disseram que a falta de energia era uma barreira importante à atividade física. A fadiga é normalmente mais mental do que física e freqüentemente está relacionada ao estresse. Os profissionais de condicionamento devem enfatizar que uma caminhada enérgica, um passeio de bicicleta ou um jogo de tênis podem aliviar a tensão e o estresse e também ser energizante. Se essas atividades forem estruturadas para serem divertidas, a pessoa aguardará ansiosamente por elas após um dia estressante.

FALTA DE MOTIVAÇÃO

Relacionada à falta de energia está a falta de motivação suficiente para manter uma atividade física por um longo período. São necessários compromisso e dedicação para manter uma atividade física regular diante de uma vida tão

Obstáculos à atividade física

Quase 70% das pessoas que não se exercitam citaram a falta de tempo como um obstáculo importante à atividade física



Além dos obstáculos maiores – falta de tempo, falta de energia e falta de motivação – as pessoas também identificaram obstáculos moderados e obstáculos menores à atividade física.

Obstáculo	Indivíduos que citam isso como um obstáculo à participação (%)	Tipo de obstáculo
Obstáculos moderados		
Custo excessivo	37	Individual
Doença ou lesão	36	Individual
Falta de academias próximas	30	Ambiental
Sentir-se desconfortável	29	Individual
Falta de habilidade	29	Individual
Medo de lesão	26	Individual
Obstáculos menores		
Falta de lugares seguros	24	Ambiental
Falta de quem cuide dos filhos	23	Ambiental
Falta de um parceiro	21	Ambiental
Programas insuficientes	19	Ambiental
Falta de apoio	18	Ambiental
Falta de transporte	17	Ambiental

Dados do Canadian Fitness and Lifestyle Research Institute, 1992.

ocupada com o trabalho, a família e os amigos. É fácil permitir que outros aspectos da vida tomem todo o seu tempo e energia. Portanto, lembrar sempre os benefícios positivos da atividade física torna-se ainda mais importante para manter a motivação.

PROBLEMAS DE ADEÇÃO AO EXERCÍCIO

Quando as pessoas sedentárias superam a inércia e começam a se exercitar, o próximo obstáculo que enfrentam é continuar com o programa de atividades físicas. Evidente-

mente, muitas pessoas acham mais fácil começar um programa do que persistir nele: cerca de 50% dos participantes abandonam os programas nos primeiros seis meses. A Figura 18.1 ilustra essa exorbitante taxa de desistência de participação durante os primeiros seis meses de um programa de atividade física, que então basicamente se estabiliza até 18 meses. Os praticantes de exercícios muitas vezes fazem intervalos na tentativa de aderir a esses programas. Algumas razões foram apresentadas para explicar por que as pessoas têm problemas para aderir ao exercício apesar de ele ser benéfico tanto fisiológica como psicologicamente. As razões incluem as seguintes:



Um obstáculo ao exercício, tal como uma limitação física, pode ser superado com a ajuda de um profissional da saúde e atenção rigorosa ao modo, à intensidade e à frequência do exercício.

- Com frequência, as prescrições são freqüentemente baseadas somente em dados de condicionamento, ignorando se a pessoa está psicologicamente preparada para se exercitar.
- A maioria das prescrições de exercícios são excessivamente restritivas e não são ideais para aumentar a motivação para o exercício regular.
- As prescrições de exercícios rígidas, baseadas em princípios de intensidade, duração e frequência, são desafiadoras demais para muitas pessoas, sobretudo para os iniciantes.
- A prescrição de exercícios tradicional não favorece a auto-responsabilidade nem leva a pessoa a fazer mudanças comportamentais de longo prazo.

Entretanto, Dishman e Buckworth (1997) observaram que possíveis recaídas podem ter um impacto mais limitado se o indivíduo planejá-las e antecipá-las, reconhecê-las como impedimentos temporários e desenvolver habilidades auto-regulatórias para prevenir recaídas à inatividade (ver “Prevenção de Recaída”). Finalmente, a importância de manter a atividade física durante um período (sem recaídas) foi demonstrada em um estudo recente (Emery et al., 2003). Especificamente, os participantes (indivíduos com doença pulmonar obstrutiva crônica) que aderiram a um

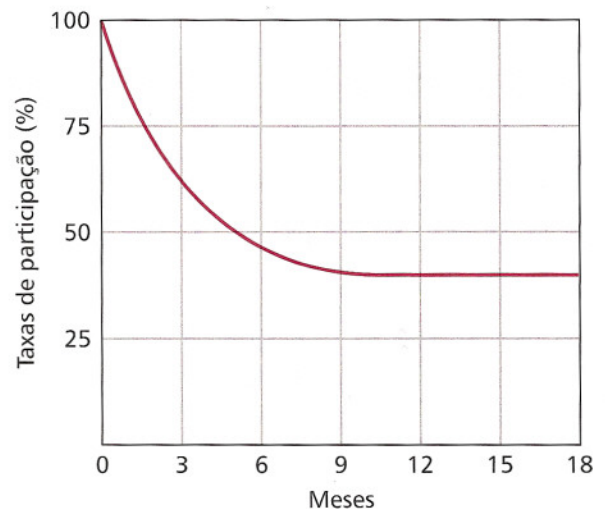


Figura 18.1 Mudança da taxa de participação em programas de exercícios com o passar do tempo.

programa de exercícios por um ano experimentaram ganhos no funcionamento cognitivo, na capacidade funcional e no bem-estar psicológico, comparados com aqueles que não se mantiveram em um programa de exercícios.

Visto que os programas de exercícios apresentam uma alta taxa de recaída, eles são como fazer dieta, parar

Prevenção de recaída

Infelizmente, quando as pessoas começam a praticar exercícios freqüentemente sofrem recaídas para a inatividade, ou se exercitam com menos freqüência. Aqui estão algumas dicas para ajudar a prevenir uma recaída.

- Espere e planeje recaídas, por exemplo, programando atividades alternativas para as férias.
- Crie estratégias de controle para lidar com situações de alto risco (p. ex., treinamento do relaxamento, administração do tempo, mentalização)
- Substitua “devo” por “quero” para proporcionar mais equilíbrio em sua vida. “Devo” coloca pressão e expectativa sobre você.
- Use diálogo interior positivo e mentalização para evitar diálogos interiores focalizados na recaída.
- Identifique situações que o colocam em risco, tente evitá-las ou prepare-se para essas situações.
- Não veja uma recaída temporária como catastrófica, porque isso prejudica a confiança e a força de vontade (p. ex., se não se exercitou por uma semana, você não é um fracassado; simplesmente comece novamente na semana seguinte).

de fumar ou cortar o consumo de bebidas de alcoólicas (Prochaska e Velicer, 1997). As pessoas pretendem mudar um hábito que afeta negativamente sua saúde e bem-estar. De fato, as matrículas nas academias de ginástica tradicionalmente aumentam em janeiro e fevereiro, quando os sedentários se sentem obrigados, por resoluções de Ano-novo, a virarem uma nova página e a entrarem em forma. Para acentuar o valor do condicionamento físico, o *marketing* do exercício se acelerou na América do Norte em uma campanha de persuasão de massa, com propaganda pesada promovida por empresas de roupas esportivas. Portanto, por que algumas pessoas que iniciam um programa de exercícios não conseguem continuar, enquanto outras continuam a fazer do exercício uma parte de seu estilo de vida?

- Os profissionais do exercício deveriam fornecer consistentemente informação segura e científica sobre o exercício e a atividade física a fim de aumentar a probabilidade de adesão de clientes a um programa de condicionamento físico.

TEORIAS E MODELOS DE COMPORTAMENTO DE EXERCÍCIO

Uma forma de começar a responder a essa questão é o desenvolvimento de modelos teóricos que nos ajudam a entender o processo de adoção e de adesão ao exercício (Culos-Reed, Gyurcsik e Brawley, 2001). Nesta seção, discutimos alguns dos principais modelos e teorias.

MODELO DE CRENÇA NA SAÚDE

O **modelo de crença na saúde** é um dos modelos teóricos mais duradouros, associado com comportamentos de saúde preventivos (Hayslip, Weigand, Weinberg, Richardson e Jackson, 1996). Especificamente, ele estipula que a probabilidade de um indivíduo ter um comportamento de saúde preventivo (como fazer exercícios) depende da sua percepção da gravidade da doença potencial, bem como de sua avaliação dos custos e dos benefícios de tomar aquela atitude (Becker e Maiman, 1975). Um indivíduo que acredita que a doença potencial é grave, que está em risco e que a vantagem de tomar a atitude supera as desvantagens, tem grande probabilidade de adotar o comportamento de saúde-alvo. Embora tenha havido algum sucesso no uso do modelo de crença na saúde para prever comportamento em relação ao exercício, os resultados foram inconsistentes porque o modelo foi originalmente desenvolvido para estudar a doença, não o exercício (Berger et al., 2002).

TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO

A **teoria do comportamento planejado** (Ajzen e Madden, 1986) é uma extensão da teoria da ação racional (Ajzen e Fishbein, 1980). A teoria da ação racional afirma que a intenção é o melhor prognosticador do comportamento real. Especificamente, as intenções são produto da atitude do

indivíduo em relação a determinado comportamento e ao que é normativo em relação a esse comportamento (**norma subjetiva**). Essa norma subjetiva é produto de crenças sobre as opiniões dos outros, bem como da motivação do indivíduo a sujeitar-se a tais opiniões. Por exemplo, se você não faz exercícios, mas acredita que pessoas importantes em sua vida, como seu cônjuge, seus filhos e seus amigos, pensam que deveria praticá-los, talvez queira fazer o que elas esperam.

A teoria do comportamento planejado amplia a teoria da ação racional afirmando que a intenção não pode ser o único prognosticador de comportamento, especialmente em situações nas quais as pessoas podem necessitar de algum controle sobre o comportamento. Portanto, além das noções de normas e atitudes subjetivas, a teoria do comportamento planejado estabelece que a percepção de controle comportamental – ou seja, a percepção das pessoas de sua *capacidade* de realizar o comportamento – também afeta o resultado comportamental.

A teoria do comportamento planejado tem sido útil para prever o comportamento em relação ao exercício, conforme visto em um estudo de Mummery e Wankel (1999). Os autores verificaram que os nadadores que tinham uma atitude positiva no treinamento, acreditavam que as pessoas significativas queriam que eles treinassem duro (norma subjetiva) e mantinham uma percepção positiva de sua capacidade de nadar (percepção de controle comportamental) tinham motivos mais fortes para treinar e realmente aderiam ao regime de treinamento significativamente mais do que aqueles que não mantinham essas atitudes e percepções.

A importância da percepção de controle comportamental também é vista em um estudo mais recente (Motl et al., 2005) que constatou que o controle comportamental foi um bom prognosticador de atividade física de mais de 1.000 adolescentes negras e brancas durante um período de um ano. Nesse sentido, Martin e colaboradores (2005) foram capazes de prever a atividade física moderada e o condicionamento cardiorrespiratório em crianças afro-americanas usando as variáveis da teoria do comportamento planejado. Além disso, a pesquisa (Rhodes, Courneya e Jones, 2004) indica que traços de personalidade devem ser incluídos, porque podem mediar as previsões de comportamento planejado sobre a adesão ao exercício. Além disso, um estudo recente revelou que um indivíduo pode precisar atingir determinado limiar relativo à percepção de controle comportamental e à norma subjetiva para ajudar a prever o comportamento e a adesão ao exercício (Rhodes e Courneya, 2005). Finalmente, a efetividade de usar a teoria do comportamento planejado foi demonstrada na previsão de intenção de fazer exercício em sobreviventes de linfoma não-Hodgkin (Courneya, Valance, Jones e Reiman, 2005).

TEORIA SOCIOCOGNITIVA

A **teoria sociocognitiva** (Bandura, 1986, 1997) propõe que fatores pessoais, comportamentais e ambientais operam como determinantes reciprocamente interativos. Basicamente, não apenas o ambiente afeta o comportamento, mas o comportamento também afeta o ambiente. Fatores pessoais, como cognições ou pensamentos, emoções e fisiologia também são importantes. Apesar dessa interação entre os diferentes fatores, provavelmente a peça mais crítica a essa abordagem seja a crença do indivíduo de que pode realizar com sucesso um comportamento (auto-eficácia). Conforme mostrado no Capítulo 14, a percepção das pessoas de que podem realizar um comportamento com sucesso aumenta a probabilidade de que o iniciem. A auto-eficácia tem se revelado um bom prognosticador de comportamento em diversas situações ligadas à saúde, como parar de fumar, controlar o peso e recuperar-se de ataques cardíacos. Em relação ao exercício, a teoria da auto-eficácia chegou a alguns resultados mais consistentes, revelando aumento na participação em exercícios à medida que a auto-eficácia aumenta (p. ex., Madison, e Prapavessis, 2004; McAuley e Courneya, 1992), bem como aumento na auto-eficácia à medida que a participação em exercícios aumenta (McAuley e Blissmer, 2002). Esse importante papel da auto-eficácia é especialmente verdadeiro quando o exercício é mais desafiador, tal como nos estágios iniciais da atividade ou no caso de pessoas com doenças crônicas.

MODELO TRANSTEÓRICO

Embora os modelos anteriores sejam úteis para tentar compreender por que as pessoas se exercitam ou não, esses construtos tendem a se focar em determinado momento no tempo. Entretanto, o **modelo transteórico** (Prochaska, DiClemente e Norcross, 1992) afirma que os indivíduos atravessam estágios de mudança e que esse movimento é cíclico (ver Fig. 18.2) e não-linear, porque muitas pessoas não têm sucesso em sua tentativa de estabelecer e manter uma mudança de estilo de vida (Marcus, Buck, Pinto e Clark, 1996). Esse modelo afirma que diferentes intervenções e informações precisam ser adaptadas ao estágio particular no qual um indivíduo se encontra. (Ver “Adaptação da Intervenção de Exercício ao Indivíduo”.)

Há seis estágios no modelo transteórico:

1. *Estágio de pré-contemplativo*. Nesse estágio, os indivíduos não pretendem começar a fazer exercícios nos próximos seis meses. Eles são “sedentários”. As pessoas nesse primeiro estágio podem estar desmoralizadas por sua inca-

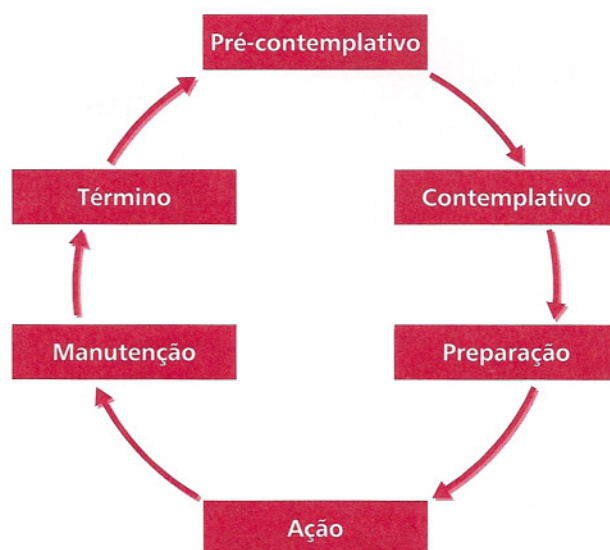


Figura 18.2 Padrão cíclico dos estágios de mudanças.

pacidade de mudar, podem ser defensivas devido a pressões sociais ou estar desinformadas sobre as conseqüências de longo prazo de seu comportamento.

2. *Estágio contemplativo.* Nesse estágio, as pessoas têm sérias intenções de se exercitar nos próximos seis meses. Apesar de suas intenções, geralmente permanecem nesse segundo estágio, de acordo com as pesquisas, por cerca de dois anos. Portanto, nosso “sedentário” tem um pensamento passageiro sobre começar a fazer exercício, mas é improvável que ele faça algo nesse sentido.

3. *Estágio de preparação.* As pessoas nesse estágio estão se exercitando um pouco, talvez menos do que três vezes por semana, mas não regularmente. Conseqüentemente, embora nosso “sedentário” agora se exercite um pouco, a atividade não é suficientemente regular para produzir benefícios importantes. No estágio de preparação, os indivíduos normalmente têm um plano de ação e realmente tomaram uma atitude (no ano passado, ou por aí) para fazer mudanças comportamentais, como fazer algum exercício.

4. *Estágio de ação.* Os indivíduos nesse estágio exercitam-se regularmente (três ou mais vezes por semana, durante 20 minutos ou mais), mas vêm fazendo isso há menos de seis meses. Esse é o estágio menos estável; ele tende a corresponder ao risco mais alto de recaída. Trata-se também do estágio mais ativo, no qual a maioria dos processos de mudança está sendo usada. Então nosso “sedentário” é agora uma pessoa ativa que pode facilmente recair para seu velho estilo “preguiçoso”.

5. *Estágio de manutenção.* Os indivíduos nesse estágio têm feito exercícios regularmente por mais de seis meses.

Embora seja provável que mantenham atividades físicas regulares durante toda a vida, exceto por intervalos devido a lesão ou outros problemas de saúde, o tédio e a perda de foco podem tornar-se um problema. Às vezes, a vigilância constante inicialmente requerida para estabelecer um novo hábito é cansativa e difícil de manter. De maneira ideal, o praticante de exercício trabalha para reforçar os ganhos obtidos por meio dos vários estágios para ajudar a prevenir recaída. Embora a maioria dos estudos que testaram o modelo transteórico tenha se focalizado nos primeiros estágios, um trabalho mais recente (Fallon, Hausenblas e Nigg, 2005) observou os estágios posteriores (p. ex., manutenção). Os resultados revelaram que aumentar a auto-eficácia para superar obstáculos ao exercício era um fator crítico para que tanto os homens como mulheres continuassem a fazer exercícios. Entretanto, foram encontradas diferenças de gênero. As mulheres estavam particularmente interessadas na escolha de atividades, enquanto as intervenções com os homens precisavam se concentrar na redução da tentação de não fazer exercício (p. ex., devido a preguiça, raiva ou alto nível de estresse).

6. *Estágio de término.* Uma vez que o praticante de exercício tenha permanecido nesse estágio por cinco anos, considera-se que ele saiu do ciclo de mudança e uma recaída simplesmente não ocorre. Nesse estágio, a pessoa é verdadeiramente ativa – e para toda a vida. Em um estudo interessante, Cardinal (1997) verificou que aproximadamente 16% dos participantes (mais de 550) indicaram que estavam no estágio de término (critério de cinco anos ou mais de atividade física contínua e 100% de auto-eficácia na capacidade de permanecer fisicamente ativo por toda a vida). Cardinal

concluiu que os indivíduos no estágio de término são resistentes à recaída apesar dos obstáculos comuns ao exercício, como falta de tempo, falta de energia, motivação baixa e mau tempo.

Em um grande projeto de promoção no local trabalho (Marcus, Banspach et al., 1992), os participantes foram classificados nas seguintes categorias: (a) 24% em pré-contemplativo, (b) 33% em contemplativo, (c) 10% em preparação, (d) 11% em ação e (e) 22% em manutenção. Esse padrão de distribuição aproximada dos estágios de mudança é encontrado também em outros comportamentos, tais como parar de fumar e controlar o peso. Os pesquisadores verificaram que, quando há uma desproporção entre o estágio de mudança e a estratégia de intervenção, o atrito é alto. Portanto, é importante adaptar estratégias de tratamento ao estágio de mudança do indivíduo para melhorar a adesão e reduzir o atrito.

Ao tomar a decisão de fazer um exercício, as pessoas passam por um tipo de análise de custo-benefício chamada de *equilíbrio de decisão*. Especificamente, quando estão considerando uma mudança no estilo de vida, elas pesam os prós e os contras de determinado comportamento (p. ex., “Devo começar a fazer exercícios?”). Em um estudo, os pesquisadores verificaram que, nos estágios pré-contemplativo e contemplativo, os contras são geralmente maiores que os prós. Entretanto, um cruzamento do equilíbrio ocorre no estágio de preparação, e os prós superam os contras nos



Tente realizar a Atividade 18.2, no guia de estudo *online* (em inglês), para adaptar intervenções ao estágio específico de mudança pelo qual a pessoa está passando.

[www.HumanKinetics.com/
FoundationsOfSportAndExercisePsychology](http://www.HumanKinetics.com/FoundationsOfSportAndExercisePsychology)

estágios de ação e de manutenção (Prochaska et al., 1994). Isso está de acordo com uma pesquisa (Landry e Solmon, 2004) que envolveu mulheres afro-americanas, constatando que os motivos para fazer exercício se tornam mais internalizados à medida que as participantes passam pelos diversos estágios. Portanto, as abordagens que se focalizam mais em um sentimento de culpa ou obrigação, em vez de em promover a automotivação, podem, na verdade, ter um efeito negativo sobre a adesão.

Portanto, os especialistas em exercício precisam ajudar os indivíduos que estão considerando a prática de exercícios a perceberem todos os benefícios do exercício (p. ex., tornarem-se mais intrinsecamente motivados) para ajudá-los a passar da contemplação para a preparação. Finalmente, algumas pesquisas e pensamentos contemporâneos (Courneya, Friedenreich, Arthur e Bobick, 1999) começaram a integrar diferentes teorias (nesse caso, comportamento planejado e estágios de mudança) para fornecer *insights* adi-

Tabela 18.1 Processos de mudança para exercício

Processos	Exemplos
Processos cognitivos	
Elevação da consciência	Eu lembro de informações pessoais sobre os benefícios do exercício.
Alívio dramático	Advertências sobre os riscos da inatividade à saúde me tocam emocionalmente.
Reavaliação ambiental	Sinto que seria um exemplo melhor para os outros se me exercitasse regularmente.
Auto-reavaliação	Estou considerando a idéia de que o exercício regular me tornaria uma pessoa mais saudável, mais feliz.
Liberação social	Acho que a sociedade está mudando de uma forma que torna tudo mais fácil para o praticante de exercícios.
Processos comportamentais	
Contra-condicionamento	Em vez de permanecer inativo, faço algum tipo de atividade física.
Relacionamentos de ajuda	Tenho alguém com quem posso contar quando tenho problemas para fazer exercícios.
Controle do reforço	Sinto-me recompensado quando faço exercícios.
Autoliberação	Digo a mim mesmo que, se eu quiser, consigo manter o programa.
Controle do estímulo	Espalho coisas pela casa para me lembrar de fazer exercícios.

Adaptada, com permissão, de B. Marcus et al., 1992, “The stages and processes of exercise adoption and maintenance in a worksite sample”, *Health Psychology* 11: 389.

cionais sobre por que e como as pessoas mudam com sucesso seu comportamento em relação ao exercício. Esse tipo de abordagem oferece algumas possibilidades interessantes para aumentar o comportamento de exercício e a adesão em longo prazo.

MODELOS ECOLÓGICOS

Uma classe de modelos que recentemente obteve apoio no estudo sobre comportamento de exercício é o **modelo ecológico**. O termo *ecológico* refere-se mais a modelos, estruturas ou perspectivas do que a um conjunto específico de variáveis (Dishman et al., 2004). O foco primário destes é explicar como ambientes e comportamentos afetam uns aos outros, levando em consideração influências intrapessoais (p. ex., biológicas), interpessoais (p. ex., família), institucionais (p. ex., escolas) e políticas (p. ex., leis em todos os níveis). Embora todos esses ambientes sejam importantes, discute-se (Sallis e Owen, 1999) que os ambientes físicos são, na verdade, características destes modelos ecológicos. A afirmação mais provocativa é que eles podem ter um impacto direto sobre o exercício superior àquele produzido por modelos sociocognitivos. Embora variáveis de ambiente físico anteriores possam afetar diretamente o comportamento de exercício, novas pesquisas são necessárias para determinar se isso ocorre acima e além da influência dos fatores sociocognitivos.

DETERMINANTES DA ADESÃO AO EXERCÍCIO

As teorias nos ajudam a entender o processo de adoção e, mais tarde, de manutenção de hábitos de exercício e nos fornecem um meio de estudar esse processo. Outra forma que os pesquisadores têm utilizado para estudar a adesão aos programas de exercício é a investigação dos determinantes específicos de comportamento em relação ao exercício. Em um sentido amplo, os determinantes enquadram-se nas duas categorias seguintes: fatores pessoais e fatores ambientais.

Examinaremos cada categoria, salientando os fatores específicos mais consistentes relacionados a taxas de adesão e desistência. A Tabela 18.2 resume as influências positivas e negativas sobre a adesão, assim como as variáveis que não têm influência sobre esta (Dishman e Buckworth, 1998, 2001; Dishman e Sallis, 1994). Entretanto, deve se observar que os determinantes de atividade física não são variáveis isoladas; antes, influenciam e são influenciados uns pelos outros na medida em que contribuem para resultados comportamentais (King, Oman, Brassington, Bliwise e Haskell, 1997). Por exemplo, alguém que valorize o

condicionamento físico e é automotivado pode ser menos influenciado pelo clima e, portanto, tem mais probabilidade de exercitar-se quando está frio do que alguém para quem o condicionamento é menos importante e que necessita de mais apoio externo e motivação.

FATORES PESSOAIS

Podemos diferenciar três tipos de características pessoais que podem influenciar a adesão ao exercício: variáveis demográficas, variáveis cognitivas e comportamentos. Discutiremos essas variáveis em ordem.

VARIÁVEIS DEMOGRÁFICAS

As variáveis demográficas têm tido tradicionalmente uma forte associação com atividade física. Por exemplo, educação, renda, sexo masculino e situação socioeconômica estão todos consistentemente e *positivamente* relacionados com a atividade física. Especificamente, pessoas com renda mais alta, mais educação e situação profissional mais privilegiada têm mais probabilidade de serem fisicamente ativas. Por exemplo, entre indivíduos que ganham menos de R\$ 25.000 por ano, 65% são inativos, comparados com 48% daqueles que ganham mais de R\$ 90.000. Além disso, daqueles com nível médio ou menos, 72% são sedentários, comparados com 50% de indivíduos com educação universitária (U.S. Centers for Disease Control and Prevention, 1993). Inversamente, as pessoas que fumam e trabalham na indústria têm menos probabilidade de serem fisicamente ativos do que suas contrapartes que não fumam e são funcionários administrativos.

Em relação à situação profissional, muitos operários podem ter a desculpa de que seus empregos já requerem atividade física suficiente para a saúde e o condicionamento, mas com o uso de tecnologia na indústria atualmente, a maioria dos trabalhadores não despense muita energia em relação aos trabalhadores de há 50 anos. Além disso, curiosamente, embora os homens tenham um nível mais alto de participação em atividades físicas do que as mulheres, não há diferenças na intensidade do exercício.

Finalmente, alguns estudos recentes usaram participantes não-brancos, porque esses grupos estiveram praticamente ausentes da literatura e, provavelmente, apresentam risco maior de apresentar baixo nível de atividade física (Eyler et al., 1998; Taylor, Baranowski e Young, 1998). Nesse sentido, em um estudo (Kimm et al., 2002), meninas negras diminuíam sua atividade física em 100% entre 10 e 19 anos enquanto meninas brancas diminuíam a atividade em 64%. Entretanto, os resultados mostraram que os obstáculos ao exercício eram semelhantes entre indivíduos brancos e não-brancos, embora as populações

Tabela 18.2 Fatores associados com a participação em programas de exercícios supervisionados

Fatores pessoais			
Determinantes	Positivos	Negativos	Neutros
Demográficos			
Idade		✓	
Emprego na indústria		✓	
Educação	✓		
Gênero (masculino)	✓		
Alto risco de doença cardíaca		✓	
Renda e situação socioeconômica	✓		
Sobrepeso e obesidade			✓
Variáveis cognitivas e de personalidade			
Atitudes			✓
Obstáculos ao exercício		✓	
Satisfação no exercício	✓		
Expectativa de saúde e outros benefícios	✓		
Intenção de fazer exercício	✓		
Conhecimento sobre saúde e exercício			✓
Falta de tempo		✓	
Transtorno de humor		✓	
Percepção de saúde ou condicionamento	✓		
Auto-eficácia para exercício	✓		
Automotivação	✓		
Comportamentos			
Dieta			✓
Atividade física não-estruturada durante a infância			✓
Atividade física não-estruturada durante a idade adulta	✓		
Participação em programas no passado	✓		
Esportes na escola			✓
Fumo		✓	
Padrão de comportamento Tipo A		✓	

(continua)

Tabela 18.2 (continuação)

Fatores ambientais			
Determinantes	Positivos	Negativos	Neutros
Ambiente social			
Tamanho da classe			✓
Coesão de grupo	✓		
Influência médica			✓
Influência passada da família	✓		
Apoio social de amigos e colegas	✓		
Apoio social de cônjuge e família	✓		
Apoio social de equipe e professor	✓		
Ambiente físico			
Clima e estação		✓	
Custo			✓
Interrupções na rotina		✓	
Acesso aos recursos: real	✓		
Acesso aos recursos: percebido	✓		
Equipamento em casa			✓
Características da atividade física			
Intensidade		✓	
Esforço percebido		✓	
Programa de grupo	✓		
Qualidades do líder	✓		

diferissem em outros determinantes de exercício (King et al., 2000). Obviamente, esta é uma área que necessita de mais pesquisa. Com a atual epidemia de obesidade, cabe observar que não apenas pessoas obesas acham mais difícil fazer exercícios devido ao peso, como tendem a recair após as dietas e normalmente recuperam qualquer perda de peso dentro de 3 a 5 anos.

- Os operários normalmente têm taxas mais baixas de adesão ao exercício do que os administradores. Entretanto, um aumento de opções pode elevar sua taxa de adesão.

VARIÁVEIS COGNITIVAS E DE PERSONALIDADE

Muitas variáveis cognitivas foram testadas com o passar dos anos, para determinar se elas ajudam a prever padrões de atividade física. De todas as variáveis testadas, a auto-eficácia e a automotivação revelaram-se os prognosticadores mais consistentes de atividade física. Auto-eficácia é simplesmente a crença do indivíduo de que pode realizar com sucesso um comportamento desejado. A preparação para iniciar um programa de exercícios, por exemplo, pode ser afetada pela confiança que a pessoa tem de ser capaz de rea-

lizar o comportamento desejado (p. ex., caminhada, corrida, dança aeróbica, etc.) e manter o comportamento. Portanto, os especialistas em exercício precisam ajudar as pessoas a se sentirem confiantes em relação ao seu corpo por meio de apoio social, encorajamento e adaptação das atividades para satisfazer suas necessidades e capacidades. Também é importante fornecer aos iniciantes um senso de sucesso e competência em seus programas de atividades físicas para aumentar seu desejo de continuar participando.

A automotivação também está consistentemente relacionada à adesão ao exercício e diferencia adeptos de desistentes em muitas situações, incluindo centros de condicionamento físico, clínicas de medicina preventiva, unidades de reabilitação cardíaca e academias de ginástica (Dishman e Sallis, 1994). A evidência sugere que a automotivação pode refletir habilidades auto-regulatórias, tais como estabelecimento efetivo de metas, **automonitoração** de progresso e auto-reforço, que parecem ser importantes na manutenção da atividade física. Combinada com outras medidas, a automotivação pode prever a adesão com mais segurança ainda. Por exemplo, quando escores de automotivação foram combinados com percentual de gordura corporal, cerca de 80% dos indivíduos foram corretamente prognosticados como sendo adeptos ou desistentes (Dishman, 1981).

As evidências acumuladas também apóiam a conclusão de que crenças sobre e expectativas de benefícios do exercício estão associadas com o aumento do nível de atividade física e adesão a programas de atividade física estruturados, entre os adultos (p. ex., Marcus, Pinto, Simkin, Audrain e Taylor, 1994; Marcus et al., 2000). De fato, campanhas educativas para a população podem modificar o conhecimento, as atitudes, os valores e as crenças sobre a atividade física; essas mudanças, então, podem influenciar a intenção do indivíduo de se tornar ativo e, finalmente, seu nível real de atividade.

Portanto, os especialistas precisam informar as pessoas sobre os benefícios da atividade física regular, orientando-as também sobre formas de superar os obstáculos percebidos. Uma maneira de fornecer esse tipo de informação (ver Marcus, Rossi, Selby, Niaura e Abrams, 1992), por exemplo, é distribuir manuais de exercício aos participantes, com base em seu estágio atual de atividade física.

COMPORTAMENTO

Entre os estudos dos muitos comportamentos que poderiam prever padrões de atividade física na idade adulta, a pesquisa sobre a atividade física e participação esportiva anterior da pessoa produziu alguns dos resultados mais interessantes. Em programas supervisionados nos quais a atividade pode ser observada diretamente, a participação passada em um programa de exercícios é o *prognosticador mais confiá-*

vel de participação atual (Dishman e Sallis, 1994). Ou seja, alguém que tenha permanecido ativo em um programa organizado por seis meses tem probabilidade de permanecer ativo mais um ou dois anos.

- A participação em esportes e atividades físicas desde cedo deve ser encorajada, porque há uma relação positiva entre o exercício na infância e os padrões de atividade física na idade adulta.

Há pouca evidência de que a simples participação em esportes escolares, em oposição a um programa de exercícios formal, por si só prognosticará atividade física na idade adulta. Da mesma forma, há pouco apoio para a noção de que os padrões de atividade na infância ou na adolescência sejam preditivos de atividade física posterior. É evidente que o elemento-chave é que o indivíduo tenha desenvolvido um hábito um tanto recente de ser fisicamente ativo durante a idade adulta, independentemente do padrão de atividade física particular. Entretanto, as crianças ativas, que recebem encorajamento dos pais para a atividade física, serão mais ativas quando adultas do que as crianças sedentárias que não recebem apoio. Nesse sentido, um levantamento extensivo de 40 mil crianças em idade escolar em 10 países europeus revelou que as crianças cujos pais, melhores amigos e irmãos praticam esportes e atividades físicas tinham muito mais probabilidade de praticarem exercícios e continuarem se exercitando na idade adulta (Wold e Anderssen, 1992). Além disso, apenas os 10% das crianças mais ativas não tiveram um declínio na atividade física dos 12 aos 18 anos. Esses resultados ressaltam a importância de estimular a participação das crianças em atividades físicas e esportes regulares desde cedo, bem como de servir como modelo de papel positivo.

FATORES AMBIENTAIS

Os fatores ambientais podem ajudar ou impedir a participação regular em atividades físicas. Esses fatores incluem o ambiente social (p. ex., família e amigos), o ambiente físico (p. ex., clima, pressões de tempo e distância dos recursos) e características da atividade física (p. ex., intensidade e duração da série de exercícios). Os ambientes (p. ex., comunidades) que favorecem maior atividade – oferecendo instalações com fácil acesso e removendo os obstáculos reais e percebidos a uma rotina de exercício – são provavelmente necessários para a manutenção bem-sucedida de mudança no comportamento de exercício. Por exemplo, a adesão à atividade física é maior quando os indivíduos vivem ou trabalham perto da academia, recebem apoio de seus cônjuges para a atividade e conseguem administrar seu tempo efetivamente. Embora a maior parte dos determinantes es-

tudados no passado tenha a ver com fatores demográficos, pessoais, comportamentais, psicológicos e programáticos, recentemente tem sido dada mais atenção a variáveis ambientais (Sallis e Owen, 1999).

AMBIENTE SOCIAL

O apoio social é um aspecto fundamental do ambiente social do indivíduo; já o apoio da família e dos amigos tem sido consistentemente associado com atividade física e adesão a programas de exercício estruturados entre adultos (USDHHS, 1996). O cônjuge tem grande influência sobre a adesão ao exercício, e a sua atitude pode exercer ainda mais influência do que a da própria pessoa (Dishman, 1994). No Ontario Exercise-Heart Collaborative Study (Oldridge et al., 1983), a taxa de desistência entre pacientes cujos cônjuges eram indiferentes ou negativos em relação ao programa era três vezes maior do que entre aqueles cujos cônjuges apoiavam a participação e eram mais entusiasmados. De maneira semelhante, Raglin (2001a) encontrou uma taxa de desistência para avulsos-casados (apenas uma pessoa de um casal faz exercício) de 43%, enquanto para pares-casados (ambas as pessoas no programa de exercícios) a taxa de desistência era de apenas 6,3%. Finalmente, uma revisão feita por Carron, Hausenblas e Mack (1996) revelou que, para variáveis sociais, a influência do apoio familiar e das pessoas significativas sobre o exercício era o prognosticador de adesão mais forte.

- O apoio do cônjuge é fundamental para aumentar a taxa de adesão das pessoas em programas de exercícios. Os cônjuges deveriam participar de sessões de orientação ou de programas de exercícios paralelos.

Os profissionais do exercício podem usar o apoio da família ou do cônjuge do participante para planejar uma sessão de orientação para educar os cônjuges sobre todos os aspectos do programa de exercícios e promover um entendimento dos objetivos. No estudo de reabilitação cardíaca de Erling e Oldridge (1985), a taxa de desistência, que tinha sido de 56% antes do início de um programa para o cônjuge, reduziu-se para apenas 10% entre os pacientes com um cônjuge no programa de apoio. O encorajamento para um amigo, membro da família ou colega que está tentando voltar ou permanecer em um programa de exercício pode ser simplesmente dizer: “Vá em frente” ou “Orgulho-me de você”.

AMBIENTE FÍSICO

Uma localização conveniente é importante para a participação regular em programas de exercícios da comunidade.

Tanto a percepção de conveniência como a proximidade real de casa ou do local de trabalho afetam consistentemente o fato de uma pessoa escolher praticar exercícios e aderir a um programa de exercícios supervisionado (King, Blair e Bild, 1992). Quanto mais perto da casa ou do trabalho da pessoa for o local, maior a probabilidade de ela iniciar e permanecer no programa. Locais como escolas e centros recreativos oferecem espaços potencialmente efetivos para programas comunitários de atividade física (Smith e Biddle, 1995). Nesse sentido, King e colaboradores (2000) verificaram que dois-terços das mulheres, em seu estudo, expressaram a preferência de realizar atividade física por conta própria perto de sua casa em vez de frequentar uma academia. Além disso, Sallis (2000) afirmou que uma das principais razões para a atual epidemia de estilos de vida inativos é a arquitetura moderna, cujo projeto inclui barreiras formidáveis à atividade física, tais como ausência de vias para ciclismo ou caminhada, de parques e de outros lugares abertos onde a atividade física poderia ocorrer.

Além da localização real da atividade física existe a questão do clima ou estação, com níveis de atividade mais baixos no inverno e mais altos no verão. Além disso, segundo estudos de observação, o tempo passado ao ar livre é um dos melhores correlatos de atividade física entre crianças de idade pré-escolar (Kohl e Hobbs, 1998).

Contudo, a razão mais prevalente e principal que as pessoas alegam para abandonar os programas de atividade física comunitários e clínicos supervisionados é a percepção da falta de tempo (Dishman e Buckworth, 1997). Quando o tempo parece curto, as pessoas normalmente abandonam o exercício. Quantas vezes você ouviu alguém dizer: “Gostaria de praticar exercícios, mas simplesmente não tenho tempo”? Na maior parte das vezes, entretanto, essa percepção de falta de tempo reflete uma falta de interesse ou compromisso mais básica. Os praticantes de exercício regulares têm, pelo menos, tanta probabilidade quanto os sedentários de ver o tempo como um obstáculo ao exercício. Por exemplo, as mulheres que trabalham têm mais probabilidade de fazer um exercício regular do que as que não trabalham, e os pais solteiros são fisicamente mais ativos do que as famílias com dois pais. Portanto, não está claro que as restrições de tempo verdadeiramente predigam ou determinem a participação em atividades físicas. Mais propriamente, a inatividade física pode estar mais relacionada com a habilidade de administração do tempo insatisfatória do que com a escassez de tempo. Portanto, ajudar os novos praticantes de exercícios a lidar melhor com a decisão de quando se exercitar pode ser especialmente benéfico.

Embora a falta de tempo tenha sido citada como uma razão importante para a inatividade física, os equipamentos de ginástica domésticos não resolveram o problema de inatividade. Por exemplo, os norte-americanos gastaram quase

três vezes mais em equipamentos de ginástica domésticos de 1986 a 1996 (1,2 a 3 bilhões). Entretanto, durante aquele período, a atividade física moderada a vigorosa aumentou apenas 2%, e grande parte daqueles equipamentos acabaram em garagens e armários.

CARACTERÍSTICAS DA ATIVIDADE FÍSICA

O sucesso ou o fracasso dos programas de exercício pode depender de diversos fatores estruturais. Alguns dos fatores mais importantes são a intensidade, a frequência e a duração do exercício; se o exercício é feito em grupo ou isoladamente; e as qualidades do instrutor.

Intensidade, frequência e duração do exercício

O desconforto durante o exercício certamente afeta a adesão a um programa. O exercício de alta intensidade é mais estressante do que o de baixa intensidade, especialmente para pessoas que foram sedentárias. As pessoas em programas de caminhada, por exemplo, continuam seu regime por mais tempo do que aquelas que estão em programas de corrida. Um estudo mostrou que a taxa de desistência (25 a 35%) em uma atividade de nível moderado é apenas aproximadamente metade da taxa encontrada (50%) para exercícios vigorosos (Sallis et al., 1986). Além disso, pesquisas mais recentes indicaram que a taxa de adesão aos programas de atividades físicas é maior quando os indivíduos se exercitam a 50% ou menos de sua capacidade aeróbia (Dishman e Buckworth, 1997; USDHHS, 1996).

Por fim, mais recentemente, a pesquisa revelou que o nível de atividade passada pode moderar os efeitos da intensidade do exercício sobre a adesão (Anton et al., 2005). Especificamente, foi verificado que participantes com níveis mais altos de atividade física passada exibiam melhor adesão a exercícios de intensidade mais alta, mas tendiam a ter adesão mais insatisfatória a exercícios de intensidade moderada. Portanto, a experiência de exercício anterior do indivíduo deve ser considerada ao se prescrever um regime de exercícios.

Diferentes recomendações em relação à frequência e à duração do exercício foram feitas por diferentes organizações de estudos. Por exemplo, o American College of Sports Medicine e o Centers for Disease Control recomendaram que as pessoas realizem 30 minutos ou mais de atividade física de intensidade moderada na maioria dos dias da semana para encorajar as sedentárias (que geralmente fazem muito pouca atividade física) a realizarem atividades como jardinagem, caminhada e trabalhos domésticos em curtos períodos (p. ex., 5 a 10 minutos). Outros grupos, como o Food and Nutrition Board of the Institute of Medicine, re-

comendam pelo menos uma hora por dia de atividade física de intensidade moderada (Couzin, 2002). Entretanto, a pesquisa revelou que séries curtas de exercícios variados resultam em aumento da atividade física e perda de peso semelhantes às atividades físicas praticadas por 30 minutos ou mais (Jakicic, Winters, Lang, e Wing, 1999). Portanto, o ponto-chave é que as pessoas precisam realizar atividade física regular, e não parece haver melhor maneira de realizar esse objetivo.

A atividade física mais vigorosa traz um grande risco de lesões. De fato, a lesão é a razão mais comum dada para a maior parte das recaídas de atividade física, e os participantes que relatam lesões temporárias têm menos probabilidade do que os saudáveis de relatar atividade física vigorosa (Dishman et al., 1997). Ao iniciar um programa de exercícios, muitas pessoas tentam fazer demais nas primeiras vezes e acabam com dores musculares, lesões nos tecidos moles ou problemas ortopédicos. Naturalmente, elas encontram nesse tipo de lesão a desculpa que precisam para abandonar o exercício. A mensagem para essas pessoas é que é melhor praticar exercícios moderados, como caminhadas ou exercícios aeróbios leves, do que tentar entrar em forma em poucas semanas praticando demais no início.

Comparação entre programas em grupo e individuais

Exercitar-se em grupo leva a uma melhor adesão do que exercitar-se sozinho (Dishman e Buckworth, 1996). Programas em grupo oferecem satisfação, apoio social, maior senso de compromisso pessoal para continuar e oportunidade de comparar o progresso e o condicionamento com outras pessoas. Uma das razões para as pessoas praticarem exercícios é a associação. Fazer parte de um grupo satisfaz essa necessidade e também proporciona outros benefícios psicológicos e fisiológicos. Tende a haver maior compromisso com o exercício quando outras pessoas estão contando com você. Por exemplo, se combinar com um amigo que irão se encontrar às sete horas, quatro vezes por semana, para correr 30 minutos, você provavelmente manterá o compromisso a fim de não desapontá-lo. Embora programas em grupo sejam mais efetivos do que individuais, certas pessoas preferem fazer exercício sozinhas por conveniência. De fato, cerca de 25% dos praticantes regulares quase sempre se exercitam sozinhos. Portanto, é importante que os instrutores entendam o desejo dos participantes de exercitarem-se em grupo ou sós.

- Embora o exercício em grupo geralmente tenha um nível mais elevado de adesão do que quando se exercitar sozinho, a adaptação dos programas aos indivíduos e às restrições percebidas pode ajudá-los a aderir ao programa.

Qualidades do líder

Embora poucas pesquisas científicas tenham sido realizadas nessa área, relatos empíricos sugerem que a liderança é um fator importante para determinar o sucesso de um programa de exercícios. Não é de surpreender que instrutores simpáticos e experientes consigam taxas mais altas de adesão. Um bom instrutor pode compensar em algum grau outras deficiências do programa, tais como falta de espaço ou equipamento. Da mesma forma, liderança fraca pode resultar no fracasso do programa, mesmo que as instalações sejam ótimas.

Isso ressalta a importância de avaliar não apenas as atividades e as instalações de um programa de exercícios, mas também o conhecimento e a personalidade dos condutores do programa. A maioria das pessoas que está iniciando um programa necessita de motivação extra, e o encorajamento, o entusiasmo e o conhecimento do instrutor são fundamentais. Bons instrutores também demonstram preocupação com a segurança e o conforto psicológico, desenvolvem as habilidades respondendo as perguntas sobre os exercícios e têm qualidades pessoais com as quais os participantes podem se identificar. Bray, Millen, Eidsness e Leuzinger (2005) verificaram que um estilo de liderança socialmente enriquecedor, com ênfase em ser interativo, encorajador e energético, bem como capaz de fornecer *feedback* e encorajamento cara a cara aos participantes trazia mais prazer aos iniciantes. Isso era especialmente verdadeiro quando a coreografia do programa de exercícios se mostrava variada. Portanto, uma interação entre estilo de liderança e características do programa resultou em maior prazer, o que demonstrou afetar a adesão ao exercício.

Um instrutor pode não ser igualmente efetivo em todas as situações. Tomemos os exemplos de Jane Fonda, Richard Simmons e Arnold Schwarzenegger, os quais tiveram um grande impacto sobre os programas de condicionamento. Embora sejam todos líderes bem-sucedidos, eles atraem diferentes tipos de indivíduos. Portanto, aquele que está tentando iniciar um programa de exercícios deveria encontrar uma boa afinidade de estilo com um instrutor que lhe seja atraente e motivador. Finalmente, Smith e Biddle (1995) observaram que foram criados recentemente, na Europa, programas para treinar e capacitar os instrutores a promover a atividade física. Eles se focalizaram mais em estratégias de mudança comportamental do que no ensino de um repertório de habilidades de movimento físico.

AMBIENTES PARA INTERVENÇÕES DE EXERCÍCIO

Em sua revisão detalhada da literatura, Dishman e Buckworth (1996) estavam entre os primeiros a pesquisar sistematicamente o papel do ambiente de exercício em relação à efetividade das intervenções. Eles verificaram que as intervenções na escola tiveram sucesso modesto, enquanto as típicas, conduzidas em locais de trabalho, unidades de tratamento de saúde e em casa foram virtualmente ineficazes. Entretanto, as intervenções aplicadas em ambientes comunitários foram as mais bem-sucedidas. A Força Tarefa em Serviços Preventivos Comunitários, após rever a literatura, recomendou as seguintes intervenções comunitárias como sendo os tipos mais efetivos (Kahn et al., 2002).

Adesão a programas de treinamento mental

A pesquisa de intervenção tem se focalizado tradicionalmente na adesão a programas de exercícios. Entretanto, a pesquisa mais recente se preocupou com a adesão a programas de treinamento psicológico (Shambrook e Bull, 1999). Um resumo de como promover a adesão a programas de treinamento de psicologia do esporte é apresentado a seguir:

- Integrar habilidades psicológicas a rotinas e treinos existentes.
- Reduzir os custos percebidos (falta de tempo) que estejam associados com o uso de um programa de treinamento mental.
- Reforçar o sentimento de alegria que os atletas adquirem com as estratégias de treinamento mental.
- Mostrar a relação entre o treinamento mental e a realização de metas pessoais.
- Individualizar programas de treinamento mental o máximo possível.
- Promover treinamento mental o máximo possível antes de o indivíduo começar a trabalhar em exercícios de treinamento mental específicos.

- Intervenções informativas que utilizassem estímulos de “ponto-de-decisão” para encorajar uso de escadas ou esforços comunitários.
- Intervenções comportamentais ou sociais que utilizassem educação física na escola, apoio social em ambientes comunitários, ou mudança de comportamento de saúde adaptada para cada indivíduo.
- Intervenções ambientais e políticas que criassem ou aumentassem o acesso a locais para atividade física combinadas com atividade de alcance informativo.

Um exemplo de um programa comunitário bem-sucedido é o Community Health Assessment and Promotion Project (CHAPP; Projeto de Avaliação e Promoção de Saúde da Comunidade), patrocinado pelo Centers for Disease Control and Prevention (Centros para Controle Prevenção de Doença). Planejado para modificar comportamentos de dieta e exercício em cerca de 400 mulheres obesas de uma comunidade de Atlanta predominantemente negra, o CHAPP retrata uma aliança de trabalho de várias organizações comunitárias (p. ex., igrejas, ACMs). O programa observou taxas de participação de 60 a 70% significativamente mais altas do que era característico naquela comunidade (Lasco et al., 1989). Esses resultados ressaltam a noção, discutida anteriormente, de que o ambiente pode ter uma influência importante no nível de atividade física.

- A intensidade do exercício deve ser mantida em nível moderado para aumentar a probabilidade de adesão de longo prazo aos programas.

ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR A ADESÃO AO EXERCÍCIO

Neste capítulo, apresentamos as razões para as pessoas participarem (ou não) de atividades físicas, modelos de comportamento de exercício e determinantes de adesão ao exercício. Infelizmente, essas razões e esses fatores são correlativos, dizendo-nos pouco sobre a relação causa-efeito entre estratégias específicas e comportamento real. Portanto, os psicólogos do esporte têm combinado as informações sobre os determinantes da atividade física com as teorias de mudança de comportamento já discutidas, para desenvolver e testar a efetividade de várias estratégias que podem aumentar a adesão ao exercício. Lembre que o modelo transteórico afirma que as intervenções mais efetivas parecem combinar o estágio de mudança em que a pessoa está e, portanto, seus proponentes recomendam que os programas sejam individualizados o máximo possível. Ao

realizar essas mudanças individualizadas para aumentar a adesão ao exercício, os instrutores podem usar seis categorias diferentes de estratégias: (a) abordagens de modificação de comportamento, (b) abordagens de reforço, (c) abordagens cognitivo-comportamentais, (d) abordagens de tomada de decisão, (e) abordagens de apoio social e (f) abordagens intrínsecas. Discutiremos cada uma delas mais detalhadamente.

- Os instrutores influenciam o sucesso de um programa e, portanto, devem ser experientes, oferecer muito *feedback* e elogios, ajudar o participante a estabelecer metas flexíveis e a demonstrarem preocupação com a segurança e o conforto psicológico.

ABORDAGENS DE MODIFICAÇÃO DO COMPORTAMENTO

A revisão exaustiva de Dishman e Buckworth (1996) mostrou que abordagens de modificação de comportamento para melhorar a adesão ao exercício de forma consistente produzem resultados extremamente positivos. As abordagens de modificação de comportamento podem ter um impacto sobre alguma coisa no ambiente físico que age como um sinal para hábitos de comportamento. A visão e o odor dos alimentos são sinais para comer; a visão de uma televisão após o trabalho é sinal para sentar e relaxar. Se você deseja promover a atividade física (até que esta se torne mais intrinsecamente motivadora), uma técnica é fornecer sinais que eventualmente se tornarão associados com o exercício. Há intervenções que tentam fazer exatamente isso.

ESTÍMULOS

Estímulo é um sinal que inicia um comportamento. Pode ser verbal (p. ex., “Você consegue”), físico (p. ex., dominar um ponto de fixação no levantamento de peso) ou simbólico (p. ex., deixar o material esportivo no carro). O objetivo é aumentar os sinais para o comportamento desejado e diminuir aqueles para os comportamentos concorrentes. Exemplos de sinais para aumentar comportamentos de exercício incluem cartazes, frases, mala direta, colocação de equipamentos de exercício em lugares visíveis, recrutamento de apoio social e realização do exercício na mesma hora e no mesmo lugar todos os dias. Em um estudo, cartazes com desenhos (estímulos simbólicos) foram colocados próximos aos elevadores em um edifício público para encorajar o uso das escadas (Brownell, Stunkard e Albaum, 1980). Naquele estudo, a porcentagem de pessoas que pas-

■ *Participação dos pais*: Inclua pais e responsáveis no ensino de atividade física e em programas de atividade física extracurriculares e comunitários; encoraje-os a apoiar a participação de seus filhos em atividades físicas agradáveis.

■ *Treinamento de pessoal*: Ofereça treinamento para profissionais de educação, de recreação, da saúde e de outros serviços da escola e da comunidade que compartilhem o conhecimento e as habilidades necessários para promover efetivamente uma atividade física agradável e vitalícia entre as crianças.

■ *Serviços de saúde*: Avalie os padrões de atividade física entre as crianças, aconselhe-as sobre atividade física, encaminhe-as a programas adequados e defenda a instrução e os programas de atividade física para crianças.

■ *Programas comunitários*: Providencie uma série de esportes e de programas de recreação comunitários que sejam atraentes para todas as pessoas.

■ *Avaliação*: Avalie regularmente a instrução, os programas e os recursos de atividade física na escola e na comunidade (a cada três semanas; Lombard et al., 1995).

sou a usar as escadas em vez dos elevadores aumentou de 6 para 14% um mês após a colocação dos cartazes. Estes foram retirados e, após três meses, o uso das escadas retornou a 6%. Em uma experiência mais recente (Vanden Auweele, Boen, Schapendonk e Dornez, 2005), um sinal que correlacionava o uso da escada com a saúde e condicionamento foi colocado no espaço entre a escada e o elevador, aumentando o uso daquela significativamente do basal (69%) para a intervenção (77%). Em uma segunda intervenção, o médico daquele local de trabalho enviou, depois de uma semana, um *e-mail* que ressaltava os benefícios para a saúde do uso regular das escadas. Os resultados revelaram um aumento no uso destas de 77 para 85%. Porém, assim que o sinal foi removido, o uso das escadas diminuiu para próximo do nível basal de 67%.

Portanto, a remoção de um estímulo pode ter um efeito adverso no comportamento de adesão; sinais, cartazes e outros materiais devem ser mantidos à vista dos praticantes de exercício para estimulá-la. Eventualmente, os estímulos podem ser eliminados de forma gradual mediante um processo denominado **desvanecimento**. A retirada gradual de um estímulo permite que o indivíduo ganhe cada vez mais independência sem que ocorra a retirada súbita do apoio, como aconteceu no estudo do uso das escadas. Finalmente, os estímulos também podem ser combinados com outras técnicas. Por exemplo, chamadas ou lembretes frequentes (uma vez por semana) resultaram em três vezes mais séries de exercícios do que chamadas infrequentes (a cada três semanas; Lombard, Lombard e Winett, 1995).

CONTRATO

Outra forma de mudar a maneira de encarar o exercício é estabelecer um contrato entre o participante e o professor

ou instrutor. O contrato normalmente especifica expectativas, responsabilidades e contingências para a mudança comportamental; ele deve incluir metas realistas, datas nas quais as metas devem ser alcançadas e conseqüências por não atingi-las (Willis e Campbell, 1992). Um tipo diferente de contrato, no qual os participantes assinam uma declaração de intenção de cumprir o regime de exercício, também tem sido usado efetivamente (Oldridge e Jones, 1983). As pesquisas revelam que as pessoas que assinam esse tipo de declaração têm um nível de comparecimento significativamente melhor do que aqueles que se recusam a assinar. Portanto, o fato de a pessoa preferir não assinar a declaração de intenção pode ser um sinal de que ela necessita de medidas especiais para aumentar a motivação. Finalmente, quando o contrato é utilizado, o foco deveria ser ajudar a pessoa a tomar uma atitude, estabelecer critérios para a realização das metas e oferecer um meio para esclarecer as conseqüências (Kanfer e Gaelick, 1986), conforme visto em “Elementos Básicos do Contrato”.

ABORDAGENS DE REFORÇO

O reforço, positivo ou negativo, é um grande determinante de ação futura. Para aumentar a adesão ao exercício, podem ser dados incentivos ou recompensas (p. ex., camisetas) pela permanência no programa. Discutiremos algumas intervenções de reforço mais detalhadamente.

GRÁFICOS DE FREQUÊNCIA E PARTICIPAÇÃO

Um relatório público de frequência e participação é outra forma de aumentar a motivação dos participantes em programas de exercícios. O *feedback* de desempenho pode ser mais eficaz se a informação for apresentada como um

Elementos básicos do contrato

Os elementos básicos de um contrato foram descritos por Kanfer e Gaelick (1986). A seguir, está uma descrição de um contrato hipotético. Este refere-se a Sally, uma pessoa sedentária cujo principal objetivo é perder peso e voltar a ficar em forma.

1. Primeiro, o contrato deve conter uma declaração clara do comportamento-alvo. Embora existam diversas coisas que Sally espera realizar, tal como reduzir o colesterol e aumentar a função cardiovascular, seu principal objetivo é perder peso. Nesse sentido, em consulta com seu médico, fica decidido que Sally deve perder nove quilos. Essa é a base do contrato.

2. O próximo passo é estabelecer a estrutura de tempo exata para perdê-los. Visto que se considera realístico que Sally deva perder 900 gramas por semana, o contrato indica que ela perderá nove quilos em 10 semanas.

3. O contrato descreve, em seguida, o comportamento necessário para que isso aconteça. Especificamente, Sally compromete-se a frequentar uma academia quatro vezes por semana uma hora por dia. Ela também tentará mudar seus hábitos alimentares e não consumir mais de 1.800 calorias diárias.

4. Reforços positivos específicos para alcançar certos aspectos do contrato ou seguir na direção certa são identificados, assim como conseqüências adversas pelo não-cumprimento dos comportamentos contratados. Por exemplo, com a ajuda do instrutor, Sally decide que a recompensa será comprar uma peça de vestuário cara e que algum trabalho doméstico que ela não aprecia será usado como conseqüência adversa.

5. O contrato pode conter uma cláusula estipulando um bônus se Sally alcançar o objetivo. Caso o alcance, ela poderá comprar algo extravagante, como uma televisão nova, por exemplo.

6. Para manter um acompanhamento rigoroso dos comportamentos estabelecidos no contrato, Sally manterá um registro semanal de seus exercícios, dieta e peso, e o instrutor revisará o mapa semanalmente.

gráfico ou mapa (p. ex., Franklin, 1984). O mapa é útil e motivador na medida em que pode dizer imediatamente às pessoas que mudanças estão ocorrendo (mesmo pequenas) e se elas estão visando o comportamento desejado. Isso pode ser importante para manter o interesse, especialmente em um programa quando mais adiantado as pessoas chegam ao ponto em que os avanços são muitas vezes pequenos e ocorrem com menos frequência. Além disso, os relatórios e gráficos mantêm o indivíduo constantemente informado e, muitas vezes, o aumento da consciência cognitiva é tudo de que se necessita para ocasionar mudanças no comportamento-alvo. Ademais, se as pessoas souberem que todos podem ver o seu registro de exercício é mais provável que elas se esforcem para manter o comportamento positivo (esta informação também indica aos instrutores e outros participantes do programa, qual é o momento certo para oferecer elogio e encorajamento). Um exemplo de gráfico público focado no aumento da atividade física, mas que também oferecia algumas recompensas pelo alcance de objetivos, foi um programa chamado Miles Club (Clube

da Milha) (Henning, 1987), no qual os praticantes de corrida e caminhada registravam os quilômetros percorridos durante a semana em um gráfico público. Quando eles alcançavam certas distâncias preestabelecidas, eram recompensados com pesos de papel gravados e vales-presentes, o que aumentava o comportamento desejado. Além disso, havia uma competição entre as diferentes equipes do programa. Um quadro de desafio afixado em um local visível gerava interesse e entusiasmo em relação ao torneio. Essa competição ainda melhorava a participação geral, e a moral do grupo também aumentava.

Embora não seja classicamente uma abordagem de gráfico (mas uma abordagem de participação), a inclusão do pessoal de cargos mais altos em programas de condicionamento empresarial também foi uma estratégia bem-sucedida. A participação dos administradores ajudou muito no sucesso de um programa de condicionamento (Hobson, Hoffman, Corso e Freismuth, 1987). Quando os empregados vêem o presidente da companhia se exercitando no ginásio ou na academia, eles muitas vezes passam a ver aque-

la pessoa sob uma nova perspectiva e sentem-se desafiados a igualar tal desempenho. Certamente, se administradores, CEOs, etc., têm tempo para a atividade física, então essa atividade deve ser importante para a companhia. Entretanto, nem todos os administradores sentem-se à vontade fazendo exercícios com os empregados, e os programadores devem levar sua necessidade em conta no planejamento de programas de atividade física empresarial.

RECOMPENSA POR FREQUÊNCIA E PARTICIPAÇÃO

Além de simplesmente manter registros de frequência e participação, alguns estudos usaram recompensas para aumentar a adesão ao exercício. Em um estudo, duas recompensas foram dadas pela frequência durante um programa de exercícios de cinco semanas: a devolução do depósito semanal de \$ 1,00, que dependia da participação, e um cupom de loteria, que era concedido por cada aula assistida. Ambas as intervenções resultaram em 64% de frequência, enquanto os indivíduos em um grupo-controle compareceram a apenas 40% das aulas (Epstein, Wing, Thompson e Griffiths, 1980).

Uma abordagem que se revelou efetiva em programas empresariais é aquela em que a empresa pagar a maior parte dos custos do programa de exercícios (mas não todos). Pesquisadores compararam quatro métodos de pagamento e verificaram que a frequência foi melhor quando os participantes eram reembolsados com base na frequência ou dividiam as mensalidades com seu empregador. Curiosamente, a frequência mais baixa ocorreu quando a empresa pagava a mensalidade inteira (Pollock, Foster, Salisbury e Smith, 1982). Após essa pesquisa, a Empresa de Sopas Campbell exigiu que os empregados pagassem \$ 50,00 pelo primeiro ano de participação no programa. Se eles se exercitassem três vezes por semana ou mais durante o segundo ano, eles pagariam apenas \$ 25,00. Se os empregados continuassem a se exercitar nesse ritmo, eles não pagariam nada no terceiro ano (Legwold, 1987). Em geral, os resultados foram encorajadores quanto à frequência ou adesão inicial, mas menos encorajadores em longo prazo. Incentivos ou outros reforços devem ser fornecidos durante todo o programa para encorajar a adesão por períodos mais longos.

FEEDBACK

Fornecer *feedback* ao participante sobre seu progresso pode ter benefícios motivacionais. Por exemplo, Scherf e Franklin (1987) desenvolveram um sistema de documentação de dados para uso em uma unidade de reabilitação cardíaca na

qual o peso corporal, a frequência cardíaca de repouso, a frequência cardíaca de exercício, as voltas caminhadas, as voltas corridas e as totais após cada sessão eram registrados em formulários individuais. Os membros da equipe revisavam esses registros mensalmente com os participantes e então lhes devolviam os cartões de registro com comentários apropriados. Os indivíduos que alcançavam determinadas metas de desempenho eram então homenageados em uma cerimônia mensal de premiação. Esse programa resultou em melhor participação e adesão ao exercício e em níveis mais elevados de motivação e entusiasmo do que ocorria antes de o programa ser implementado.

► Quanto mais individualizado o *feedback*, maior a probabilidade de ser efetivo.

Oferecer *feedback* ao indivíduo durante a sessão de exercícios é, aparentemente, mais efetivo do que elogiar o grupo todo no final. Especificamente, um estudo que utilizava a estratégia de dar *feedback* individual a corredores teve um nível de frequência mais elevado durante o programa do que o *feedback* de grupo; além disso, o nível de adesão continuou a ser mais elevado três meses após o término do programa (Martin et al., 1984).

ABORDAGENS COGNITIVO-COMPORTAMENTAIS

O tipo de abordagem cognitivo-comportamental postula que os eventos internos (i. e., pensamento) são importantes na mudança de comportamento. Duas técnicas que consideramos aqui são o estabelecimento de metas e uma técnica de associação *versus* dissociação.

ESTABELECIMENTO DE METAS

Estabelecer metas pode ser uma técnica e estratégia motivacional útil para melhorar o comportamento e a adesão ao exercício. Em um estudo, 99% dos participantes matriculados em uma aula intermediária de condicionamento estabeleceram metas múltiplas, pessoalmente motivadoras para sua participação em exercícios (Poag-DuCharme e Brawley, 1994). As metas de exercício mais relatadas incluíam aumento do condicionamento cardiovascular (28%), tonificação ou fortalecimento dos músculos (18%) perda de peso (13%) e prática regular de exercícios (5%). Juntamente com esses objetivos estavam planos de ação para alcançá-los, tais como trazer roupas de ginástica para a escola ou o trabalho (25%), frequentar a academia regularmente (16%) e organizar o tempo ou o trabalho em torno da atividade física.

Martin e colaboradores (1984) verificaram que as metas flexíveis estabelecidas pelos próprios participantes resultavam em melhor frequência e manutenção do comportamento de exercício (por um período de três meses) do que as metas fixas estabelecidas pelo instrutor. Especificamente, as taxas de frequência eram de 83% quando os indivíduos estabeleciam as próprias metas, e de 67% quando os instrutores as estabeleciam. Além disso, 47% daqueles que estabeleciam as próprias metas ainda estavam se exercitando três meses após o término do programa (comparado com 28% das pessoas para as quais o instrutor estabeleceu as metas). Em outros resultados, as metas baseadas no tempo resultaram em melhor frequência (69%) em relação às metas baseadas na distância (47%). Além disso, o estabelecimento de metas de mais longo prazo (seis meses) produziu melhor frequência (83% contra 71%) e melhor manutenção do exercício em três meses (67% contra 33%) do que o estabelecimento de metas semanais (Martin et al., 1984). Você pode encontrar orientações mais específicas para o estabelecimento de metas no Capítulo 15.

- As metas do exercício devem ser estabelecidas pela própria pessoa em vez de pelo instrutor, devem ser flexíveis em vez de fixas e com base no tempo em vez de na distância.

ASSOCIAÇÃO E DISSOCIAÇÃO

Pensamentos ou cognições – em que as pessoas prestam atenção – durante o exercício também são importantes para a adesão ao programa de atividades físicas. Quando o foco está no *feedback* corporal interno (p. ex., como a pessoa sente os músculos ou a respiração), é chamado de **associação**; quando está no ambiente externo (p. ex., a beleza do cenário), é chamado de **dissociação** (uma distração). Os pesquisadores verificaram que as pessoas que dissociam têm significativamente melhor frequência (77%) do que aquelas cujo pensamento é associativo (58%). Em um estudo de um programa de exercícios de 12 semanas, os participantes dissociativos também foram superiores na manutenção de longo prazo da atividade após três meses (87 contra 37%) e seis meses (67 contra 43%) (Martin et al., 1984). Focalizar-se no ambiente em vez de nas sensações pode melhorar



Estratégias dissociativas que enfatizavam a distração externa – tal como focalizar-se na beleza do cenário – produziram níveis significativamente mais altos de adesão ao exercício do que as estratégias associativas focadas no *feedback* corporal interno.

Em um estudo, os participantes que completaram um balancete de decisão compareceram a 84% das aulas durante um período de sete semanas, enquanto os controles compareceram a apenas 40% das aulas (Hoyt e Janis, 1975). Em uma variação desse estudo, Wankel e Thompson (Wankel, 1984) compararam o uso de um balancete completo com o uso de um balancete apenas positivo, que excluía referências a quaisquer resultados negativos antecipados. Ambos os tipos de balancete produziram taxas mais altas de frequência do que as do grupo-controle. Coletivamente, a evidência disponível demonstra a efetividade de envolver os participantes nas decisões antes de iniciar um programa de exercícios.



A Atividade 18.3, no guia de estudo *online* (em inglês), o ajudará a criar um balancete de decisão.

[www.HumanKinetics.com/
FoundationsOfSportAndExercisePsychology](http://www.HumanKinetics.com/FoundationsOfSportAndExercisePsychology)

ABORDAGENS DE APOIO SOCIAL

Em nosso contexto, o apoio social é a atitude favorável de um indivíduo em relação à participação de outra pessoa em um programa de exercícios. Interações sociais e familiares podem influenciar a atividade física de muitas maneiras. Cônjuges, membros da família e amigos podem sinalizar exercício por meio de lembretes verbais. Pessoas significativas que se exercitam podem modelar e sinalizar atividade física por meio de seus comportamentos e reforçá-la com sua companhia durante os exercícios. Frequentemente, as pessoas dão assistência prática, fornecendo transporte, medindo o percurso da corrida ou emprestando roupas e equipamentos de ginástica. De qualquer maneira, o apoio social da família e dos amigos foi consistente e positivamente relacionado à atividade física e à adesão a programas de exercícios estruturados (USDHHS, 1966). A seguir, apresentamos vários exemplos de programas de apoio social específicos.

Wankel (1984) desenvolveu um programa para aumentar o apoio social que incluía o instrutor, a classe, um amigo e membros da família. O instrutor regularmente encorajava os participantes a estabelecerem e manterem seus sistemas de apoio da família e amigos, tentava desenvolver uma atmosfera de aula positiva e assegurava que os mapas de frequência e apoio social fossem sistematicamente preenchidos. Os resultados mostraram que os participantes que recebiam apoio social tinham melhor taxa de frequência do

que os membros de um grupo-controle. Hobson e colaboradores (1987) verificaram que criar um sistema de amigos ajuda o participante a superar a ansiedade inicial de iniciar um programa e estimula a continuidade de participação.

King e Frederiksen (1984) organizaram grupos de três ou quatro membros e instruíram os participantes a correrem com pelo menos um membro do grupo durante todo o estudo. Além disso, os grupos participaram de exercícios de desenvolvimento de equipe a fim de promoverem coesão de grupo. Esses pequenos grupos de apoio social aumentaram a frequência e melhoraram o comportamento de exercício. O fato de a adesão ao exercício melhorar quando o instrutor oferece *feedback* personalizado e imediato e elogia a frequência e a manutenção do exercício (Martin et al., 1984) também demonstra a importância do apoio social.

ABORDAGENS INTRÍNSECAS

A maior parte das abordagens discutidas até agora se baseiam em algum tipo de sistema de “truque”, conhecimento, *feedback* ou recompensa. Embora esses sinais e recompensas possam certamente ajudar a melhorar a adesão ao exercício, todos nós sabemos que a motivação mais duradoura vem de dentro. Aprendemos da maneira mais difícil (pela pesquisa sobre tentativa de cessação do fumo, do álcool e de outros comportamentos negativos) que a maioria das pessoas não muda seu comportamento em relação ao exercício em longo prazo com base em recompensas ou consequências extrínsecas. As pessoas iniciam um programa de exercícios por razões intrínsecas (p. ex., perder peso, diminuir a probabilidade de certas doenças) e muitas vezes têm um sucesso inicial. Mas estudos de acompanhamento conduzidos anos mais tarde normalmente mostram que as pessoas, na verdade, nunca mudaram seu estilo de vida de forma a tornar o exercício divertido e agradável para que pudessem mantê-lo durante toda a vida. A seguir, veremos duas maneiras de aumentar o prazer e a alegria do exercício.

FOCO NA PRÓPRIA EXPERIÊNCIA

Em vez de tentar alcançar algum objetivo externo, como perder peso, o foco precisa estar em mudar a qualidade da experiência de exercício. Embora a maioria das pessoas entenda os resultados desejados do exercício, poucas entendem as habilidades interiores fundamentais para ser fisicamente ativo em uma base regular (Kimiecik, 2002). De maneira semelhante, Maddux (1997) afirmou que as pessoas deveriam se exercitar com atenção e focadas no momento presente – basicamente, deveriam se exercitar pelo prazer do exercício e não por algum ganho futuro. Por exemplo,

Maddux sugeriu que, em relação à corrida, deveríamos dizer o seguinte às pessoas:

CORRA SEM PENSAR EM ABSOLUTAMENTE NADA. APENAS CORRA. SIMPLEMENTE DÊ UM PASSO DE CADA VEZ. VIVA O MOMENTO PRESENTE. SE VOCÊ SENTIR DESCONFORTO OU MESMO DOR, PRESTE ATENÇÃO NISSO. SE PENSAR EM PARAR, PRESTE ATENÇÃO NISSO TAMBÉM. O FOCO NO PRESENTE E NA PRÓPRIA ATIVIDADE TORNARÁ A ATIVIDADE AGRADÁVEL DO INÍCIO AO FIM.

FOCO NO PROCESSO

Uma forma de tornar a atividade física mais agradável é dar atenção ao processo e não ao resultado da atividade de movimento. Basicamente, devemos passar de uma orientação extrínseca para uma orientação intrínseca. Sem essa transformação, muitas pessoas desistem de um programa de exercícios ou pulam de um programa para outro (Kimiecik, 1998). A pesquisa revelou que o foco no processo, em oposição a foco no resultado, está relacionado com manutenção de longo prazo do exercício (Field

Populações-alvo e ambientes para intervenções de atividade física

Uma forma de avaliar a efetividade de intervenções e estratégias de atividade física é observar os ambientes e as populações-alvo. Por exemplo, Gauvin e colaboradores (2001) usaram as seguintes categorias.

1. *Estratégias para mudar os indivíduos.* Esses tipos de estratégias incluem aulas de atividade física, instrução técnica, prescrição de exercício, sistemas de recompensa e técnicas de autocontrole mental. A efetividade das intervenções pesquisadas variou muito, conforme a natureza da atividade e dos participantes.
2. *Estratégias para manter os indivíduos em rede* (serviços para unir os clientes a fim de ajudá-los a iniciar uma atividade física). Essas estratégias incluem a mudança das normas sociais dentro do grupo (p. ex., dar mais ênfase à saúde), encorajar sistemas de apoio social e encorajar a solução de problemas do grupo. Mais dados são necessários para permitir conclusões em relação ao valor de se formar uma rede de indivíduos.
3. *Estratégias para mudar o ambiente interpessoal.* Incluem aulas de atividade para famílias, casais, ou grupos pequenos de amigos; programas que envolvem cônjuges ou companheiros de exercícios; e sessões de informação para famílias ou grupos pequenos. Exemplos de programas efetivos foram observados, mas não houve uma revisão sistemática desse tipo de intervenção em que o ambiente interpessoal sofre mudança.
4. *Estratégias para manter ambientes interpessoais em rede* (serviços para unir casais, famílias ou grupos pequenos para participarem de atividades juntos). Incluem iniciar grupos de apoio ou de discussão nas famílias que abordem a necessidade de permanecer fisicamente ativo, treinar os participantes para que atuem como modelo de atividade física e oferecer a famílias ou grupos pequenos avaliações por participação no programa.
5. *Estratégias para mudar organizações.* Estas estratégias incluem fornecer treinamento para empregados de uma organização, facilitar o acesso às instalações em uma organização e mudar as normas sociais internas em relação ao exercício. Revisões da literatura apoiaram a efetividade desse tipo de intervenção, especialmente quando o local de exercício é conveniente e acessível, o equipamento é atualizado e os programas de atividade física são fornecidos no próprio local de trabalho.
6. *Estratégias para mudar as comunidades.* Incluem aumentar o acesso às instalações na comunidade (p. ex., vias para ciclismo ou caminhada), criar redes de apoio da comunidade (números 0800 para acesso à atividade física) e modificar a estrutura e o funcionamento de uma comunidade (criação de organizações comunitárias para incentivar a atividade física). A pesquisa indicou que os programas comunitários são os mais efetivos para motivar o início e a adesão ao exercício.
7. *Estratégias para mudar o ambiente político.* Estas incluem criar alianças para promover cooperação inter-governamental mais efetiva e influenciar os representantes políticos a elaborarem leis para a promoção de atividade física. Essa é uma iniciativa nova, mas os programas sobre a redução do fumo, por meio da influência do processo político, foram bem-sucedidos.

e Steinhart, 1992). As pessoas que se concentram no resultado geralmente se deparam com as várias barreiras sociais e físicas discutidas anteriormente. Portanto, para tornarem-se praticantes de exercícios por toda a vida, os indivíduos precisam se concentrar menos no resultado e voltar-se mais ao processo.

PARTICIPAÇÃO EM ATIVIDADE FÍSICA SIGNIFICATIVA

Em uma abordagem interessante, Morgan (2001) afirmou que uma das principais razões de a adesão ao exercício ter estacionado em torno dos 50% por mais de 30 anos é que as atividades prescritas muitas vezes não têm significado e propósito para os participantes. Ele afirmou convincentemente que muitas atividades, como subir escadas, caminhar ou correr em esteiras, levantar peso, pedalar e remar tendem a ser consideradas atividades sem propósito; contudo, são justamente o tipo de atividade prescrita nos programas de exercícios. Diversos autores (p. ex., Fahlberg e Fahlberg, 1990; Kretchmar, 2001) observaram que o significado é o aspecto fundamental da continuidade do exercício. Kretchmar forneceu estudos de caso de 10 praticantes de exercícios (a maioria adeptos da caminhada) que tinham mantido um regime de exercícios de 5 a 79 anos. Além disso, Kasch (2001) relatou um estudo longitudinal de 33 anos de 15 indivíduos que tiveram uma taxa de adesão de 100% após esse longo período. Embora existam algumas explicações alternativas, esses autores afirmam que o fator consistente entre esses praticantes de exercícios de longo prazo é que a atividade física era significativa e tinha um propósito para eles. Portanto, ao planejar programas de exercícios, precisamos considerar o interesse das pessoas se quisermos superar a taxa de desistência de 50% que nos incomoda há mais de 30 anos.

ORIENTAÇÕES PARA MELHORAR A ADESÃO AO EXERCÍCIO

Diversos elementos podem ser considerados fundamentais para aumentar a adesão ao exercício. Consolidaremos esses elementos agora como uma orientação para o profissional de condicionamento físico aspirante.

- Combine a intervenção com o estágio de mudança do participante.
- Forneça sugestões para exercícios (sinais, cartazes, desenhos).
- Torne os exercícios agradáveis.
- Adapte a intensidade, a duração e a frequência dos exercícios.
- Incentive a atividade física com um grupo ou amigo.
- Peça ao participante que assine um contrato ou declaração de intenção de cumprir o programa de exercícios.
- Ofereça uma escolha de atividades.
- Forneça recompensas por frequência e participação.
- Ofereça *feedback* individualizado.
- Encontre um lugar conveniente para o exercício.
- Faça o participante se recompensar ao alcançar certas metas.
- Encoraje metas auto-estabelecidas, flexíveis e com base no tempo (em vez de na distância).
- Lembre o participante de se concentrar em sinais ambientais (e não em corporais) durante o exercício.
- Reúna pequenos grupos de discussão.
- Peça ao participante que preencha um balancete de decisão antes de iniciar o programa de exercícios.
- Obtenha apoio social do cônjuge, dos membros família e dos colegas do participante.
- Sugira a manutenção de diários de exercício.
- Pratique habilidades de administração do tempo.
- Ajude o participante a escolher uma atividade física significativa.



Para desenvolver formas de aumentar a adesão ao exercício, complete a Atividade 18.4 no guia de estudo *online* (em inglês).

[www.HumanKinetics.com/
FoundationsOfSportAndExercisePsychology](http://www.HumanKinetics.com/FoundationsOfSportAndExercisePsychology)

Aumentando a adesão ao exercício

Jennifer foi contratada por uma academia de ginástica. Os donos da academia lhe disseram que seu principal trabalho seria aumentar a participação e a adesão ao exercício – ou seja, manter as pessoas em exercício. Jennifer então elaborou um plano que poderia ser implementado após o primeiro dia do ano, quando a frequência era normalmente mais alta.

Primeiro, ela convocou uma reunião com todos os instrutores da academia. Queria ouvir as idéias dos instrutores sobre a maneira de manter as pessoas se exercitando, bem como apresentar sua filosofia sobre a adesão ao exercício para que a equipe conhecesse os seus princípios. Detalhou o problema de manter a frequência, deu diversas sugestões sobre o que poderia e seria feito para mudar as coisas e enfatizou que os instrutores precisariam trabalhar juntos e apoiar uns aos outros para colocar o novo programa em ação. Talvez o mais importante tenha sido explicar à equipe que as pessoas se encontram em diferentes estágios quando se trata de fazer exercícios (ver o modelo transteórico) e que é importante individualizar a intervenção de exercício o máximo possível para corresponder ao estágio particular em que uma pessoa possa estar em determinado momento.

O primeiro passo foi o agendamento de uma reunião de 30 minutos dos instrutores com cada um dos alunos. Nessas reuniões foi solicitado que eles preenchessem um balancete de decisão, anotando os benefícios e os custos potenciais da participação no programa de exercícios. Também lhes era perguntado que obstáculos potenciais poderiam impedi-los de permanecer no programa e o que a academia poderia fazer para ajudá-los a alcançar a meta de permanecer em forma. Finalmente, pedia-se que esses alunos estabelecessem algumas metas flexíveis de curto e de longo prazo para si próprios, que eram então escritas pelo aluno e pelo instrutor.

Essa informação ajudou Jennifer a aperfeiçoar o programa e a abrir linhas de comunicação entre os alunos e os instrutores. Diversos temas surgiram desses encontros individuais, e ela tentou adaptar o programa da academia para satisfazer as necessidades da maioria dos alunos. Então, resumiu e partilhou essa informação com a equipe.

Em seguida, planejou programas e aulas nos horários mais convenientes para os alunos (porque tempo e inconveniência eram fatores importantes para que fizessem ou não exercícios). Os horários eram flexíveis, e as aulas, dadas mesmo se apenas poucas pessoas pudessem comparecer em determinada hora. As aulas incluíam exercícios que satisfaziam o mínimo de diretrizes de intensidade e duração para produzir benefícios à saúde desenvolvidas pelo *American College of Sports Medicine*. Diversas aulas e atividades foram planejadas, de modo que cada aluno pudesse encontrar algo de que gostasse fazer.

Jennifer implementou um sistema de companheiros – cada aluno formava par com outro aluno que tivesse interesses e horários semelhantes.

Como extensão do sistema de companheiro, ela aprendeu os nomes dos cônjuges ou de outras pessoas significativas para os alunos. Quando possível, telefonava para essas pessoas e lhes dizia o quanto seu apoio era importante para manter o aluno motivado. Os cônjuges também eram encorajados a iniciar uma atividade física com a assistência dos instrutores treinados da academia.

Finalmente, ela planejou concursos em diferentes categorias, incluindo a melhor frequência do mês, mais dias consecutivos de comparecimento e mais entusiasmo (escolhido pelos instrutores). Os prêmios incluíam camisetas, jantares gratuitos, massagens gratuitas e um mês de academia gratuito.

Após seis meses, ela avaliou o programa e descobriu que a taxa de frequência das aulas formais de exercícios tinha subido quase 25%, e a frequência geral à academia, aumentado em cerca de 20%. Além disso, novas matrículas tinham aumentado em 30% em relação ao ano anterior. Jennifer e os donos da academia ficaram satisfeitos com esse progresso. Usando as idéias dos membros da academia e de sua equipe e os últimos conceitos da pesquisa sobre a adesão ao exercício, ela fez do programa um sucesso.