

FILIPPE GABRIEL DAVID MARREIROS

Análise da associação entre a experiência profissional, percepção
da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados
pelos personal trainers

Orientador: Prof. Doutor António Palmeira

UNIVERSIDADE LUSÓFONA DE HUMANIDADES E TECNOLOGIAS

Faculdade de Educação Física e Desporto

Lisboa

2014

FILIPPE GABRIEL DAVID MARREIROS

Análise da associação entre a experiência profissional, percepção
da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados
pelos personal trainers

Dissertação apresentada para a Universidade Lusófona de
Humanidades e Tecnologias, para a obtenção do Grau de
Mestre em Exercício e Bem-Estar no Curso de Mestrado
em Exercício e Bem-Estar.

Orientador: Prof. Doutor António Palmeira

UNIVERSIDADE LUSÓFONA DE HUMANIDADES E TECNOLOGIAS

Faculdade de Educação Física e Desporto

Lisboa

2014

Agradecimentos

Gostaria de prestar os meus sinceros agradecimentos às pessoas sem as quais não teria sido possível realizar este trabalho.

Em primeiro lugar gostaria de agradecer ao Professor Doutor António Palmeira pelo seu apoio e disponibilidade constante, também pela sua compreensão, paciência e incentivo constante.

Em segundo lugar a minha família, em especial aos meus pais, irmã e avó por me apoiarem sempre ao longo de todas as etapas da minha vida.

Aos meus colegas e clientes por compreenderem alguma falta de disponibilidade em algumas fases da realização deste trabalho.

E por fim, mas não menos importante, à Ana Cristovão pelo apoio e incentivo, mas sobretudo pela compreensão dos muitos serões passados em frente ao computador.

Resumo

Objetivo

O objetivo do estudo foi analisar a associação entre variáveis antecedentes (anos experiência, formação académica e percepção da motivação dos clientes) e a utilização das estratégias motivacionais, em personal trainers. Inicialmente fizemos uma revisão sistemática de literatura e seguidamente um estudo transversal.

Método

Numa primeira fase, foi conduzida uma pesquisa eletrónica estruturada, em duas bases de dados distintas, de acordo com o modelo PI[C]OS referenciado e recomendado nas guidelines do PRISMA. Numa segunda fase, no estudo transversal foram estudados 111 personal trainer através de questionários.

Resultados

A revisão sistemática de literatura teve como principais resultados que quer as pressões de cima, tais como a pressão no trabalho e padrões de desempenho, quer as pressões vindas de baixo, que neste caso são a percepção da motivação dos alunos ou atletas, vão influenciar o professor ao nível das suas necessidades psicológicas, afetando a sua autodeterminação, que vai por sua vez afetar indiretamente as suas estratégias motivacionais para com os alunos. Em relação ao estudo transversal, não existiram diferenças significativas na utilização de estratégias motivacionais entre os personal trainers licenciados e não licenciados, apenas houve associações significativas entre a utilização das estratégias motivacionais e a percepção que têm da motivação dos seus clientes, por parte dos personal trainers com mais anos de experiência.

Conclusão

As estratégias motivacionais de apoio dos profissionais estão associadas à percepção da motivação autónoma dos alunos/atletas.

Os personal trainers com mais anos de experiência poderão ter uma maior sintonia na utilização das estratégias motivacionais em função da motivação percecionada em relação ao seu cliente.

Abstract

Purpose

The aim of the study was to analyze the association between antecedents (years experience, academic training and perception of customer motivation) and the use of motivational strategies in personal trainers. Initially we did a systematic literature review and then a cross-sectional study.

Method

Initially, we conducted a research electronic structured in two separate databases, according to the PI[C]OS model referenced and recommended in the guidelines of the prisma PRISMA (Liberati et al., 2009). In a second phase, a cross-sectional observational study in 111 personal trainer was made with questionnaires.

Outcomes

The systematic literature review main results were that the pressures from above, such as pressure at work and performance standards, and the pressures from below, which in this case is the perception of motivation among students or players, will influence the teacher in terms of their psychological needs, affecting their self-determination, which in turn will indirectly affect their motivational strategies with students. Regarding the observational study, there were no significant differences in the use of motivational strategies among personal trainers undergraduate and graduate, only there were significant associations between the use of motivational strategies and their perception of the motivation of their clients, by personal trainers with more years of experience.

Conclusion

Motivational strategies to support professionals are associated with the perception of autonomous motivation of students / athletes.

Personal trainers with years of experience will have a greater harmony in the use of motivational strategies based on the perceived motivation in relation to his client.

Índice Geral

Introdução Geral	8
Capítulo I	9
Análise da associação entre a experiência profissional, percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos personal trainers: revisão sistemática de literatura	
I. Resumo	10
II. Introdução	11
II.1 Racional Teórico	11
II.2 Objetivo	16
III. Método	17
III.1 Estratégia de Pesquisa	17
III.2 Critérios de Inclusão	17
III.3 Critérios de Exclusão	17
III.4 Risco de Viés	18
IV. Resultados	19
IV.1 Seleção de Estudos	19
IV.2 Caracterização dos estudos incluídos	19
IV.3 Principais Resultados	20
V. Discussão	24
VI. Referências Bibliográficas	25
CAPÍTULO II	27
Análise da associação entre a experiência profissional, percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos personal trainers	
I. Resumo	28
II. Introdução	29
II.1 Racional Teórico	29
II.2 Objetivo	33
II.3 Hipóteses	33
III. Método	34
III.1 Desenho	34
III.2 Amostra	34
III.3 Instrumentos	34

III.4 Procedimentos	35
III.5 Procedimentos Estatísticos	35
IV. Resultados	36
V. Discussão	41
V.1 Conclusão	45
VI. Referências Bibliográficas	46
Discussão Geral	48
Bibliografia Geral	50
Anexos	53

Índice de Quadros e Figuras

Capítulo I	
Figura 1 - Modelo proposto para o nosso estudo	15
Quadro 1 - Fluxograma	19
Capítulo II	
Figura 1 - Modelo proposto para o nosso estudo	33

Índice de Tabelas

Capítulo I	
Tabela 1 - Resultados da pesquisa por palavra-chave	17
Tabela 2 - Caraterização dos estudos incluídos	21
Capítulo II	
Tabela 1 - correlação de pearson para a associação das estratégias motivacionais de apoio e controlo às necessidades psicológicas básicas com os anos de experiência	36
Tabela 2 - test T para amostras independente para comparação entre o grau académico e as estratégias motivacionais	36
Tabela 3 - Anova para comparação entre os 3 grupos de experiência definidos pela divisão por tercís	37
Tabela 4 - Correlação entre as estratégias motivacionais básicas e a percepção da motivação dos clientes para PT licenciados e não licenciados	38
Tabela 5 - Correlação entre as estratégias motivacionais básicas e a percepção da motivação dos clientes para os 3 grupos de experiência dos PT	39

Introdução Geral

Atualmente são praticamente reconhecido por todos, mas também comprovados cientificamente, os benefícios em termos de saúde e qualidade de vida derivados do exercício físico. No entanto, continua a existir uma enorme prevalência de inatividade física e comportamentos sedentários entre a população mundial (Sisson & Katzmarzyk, 2008).

Tendo em conta o estilo de vida das pessoas, especialmente nos grandes centros urbanos, os health clubs poderão ser uma alternativa para a prática de atividade física e para a adoção de um estilo de vida mais saudável.

Inúmeros trabalhos têm estudado questões ligadas à adesão ao exercício, ou à desistência precoce dos programas de exercício físico por parte dos clientes, mas existe pouca investigação nas questões ligadas a motivação por parte dos profissionais do exercício físico no contexto dos health clubs e ginásios. Existem sim estudos deste género realizados no contexto escolar com professores de educação física (Pelletier, Séguin-Lévesque, & Legault, 2002) e no contexto do treino, com treinadores (Stebbing, Taylor, & Spray, 2011).

Devido a este vazio de estudos no contexto dos health clubs, com profissionais da área, como os personal trainers (PT), também pelo facto de ser a minha área de intervenção desde 2003, que houve o interesse em realizar um estudo que permitisse perceber os antecedentes motivacionais destes profissionais, tentando assim trazer maior evidência para esta área e para estes profissionais. Com o estudo PoEMA (Promotion of Exercise Motivation and Autonomy) surgiu uma oportunidade de integrar parte deste estudo, relativamente aos antecedentes dos profissionais do fitness, sendo que no meu caso, optei por estudar apenas os PT, pelo facto de trabalhar como PT e ser a subárea do fitness com a qual mais me identifico.

A investigação proposta foi avaliar se antecedentes como a experiência profissional, formação académica e a percepção da motivação dos clientes estão associados às estratégias motivacionais por parte dos PT.

Esta dissertação divide-se em dois manuscritos, o primeiro é uma revisão sistemática de literatura, em que analisámos a literatura publicada sobre o tema. O segundo manuscrito é um estudo observacional, transversal, realizado em PT em Portugal. No final temos a discussão geral, que é uma reflexão acerca do estudo e de como ele pode influenciar a nossa prática profissional.

Manuscrito 1

Análise da associação entre a experiência profissional, perceção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos personal trainers: revisão sistemática de literatura

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Faculdade de Educação Física e Desporto

Mestrado em Exercício e Bem Estar

Orientador: Prof. Doutor António Palmeira

Filipe Marreiros

Lisboa, 2014

Resumo

Introdução

Sabe-se que a população mundial tem um elevado número de comportamentos sedentários, apesar de estar provado, através de estudos laboratoriais que a atividade física regular diminui o risco de várias doenças. Os *health clubs* surgem nos grandes centros urbanos como uma opção válida para a prática de atividade física, levando a que os personal trainers possam ser elementos importantes na regulação da motivação dos indivíduos. Sendo assim, objetivou-se nesta revisão sistemática analisar a evidência existente sobre a associação entre a experiência profissional, percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizadas pelos personal trainers (PT).

Método

Foi conduzida uma pesquisa eletrónica em duas bases de dados (PubMed e SportDiscus), seguindo o modelo PI[C]OS, através das guidelines do PRISMA (Liberati et al., 2009). As seguintes palavras-chave foram utilizadas (Personal Trainer OR Fitness Instructor OR Physical Activity) AND (Professional Experience OR Experience OR Autonomy Support) AND (Motivational Strategies OR Perception Motivation). Foram incluídos os artigos no contexto escolar e desportivo devido a inexistência de artigos no contexto de *fitness*.

Resultados

A pesquisa resultou na inclusão de 7 artigos que se estendiam para contextos como a educação física e o treino desportivo. A maioria dos artigos mostrava que quer as pressões de cima, tais como a pressão no trabalho e padrões de desempenho, quer as pressões vindas de baixo, que neste caso são a percepção da motivação dos alunos ou atletas, vão influenciar o professor ao nível das suas necessidades psicológicas, afetando a sua autodeterminação, que vai por sua vez afetar indiretamente as suas estratégias motivacionais para com os alunos.

Conclusões

Apesar de algumas limitações como a inexistência de estudos deste género na área do *fitness*, encontrámos, noutros contextos, que as estratégias motivacionais de apoio dos profissionais estão associadas à percepção da motivação autónoma dos alunos/atletas.

Introdução

Racional Teórico

Está provado que a atividade física regular diminui o risco de doenças cardiovasculares, hipertensão, obesidade, osteoporose, diabetes tipo II, entre outras patologias. Estas provas, resultam de estudos laboratoriais assim como de estudos observacionais de larga escala (ACSM 2009).

Apesar disso, sabe-se que a população que vive no mundo industrializado tem um elevado nível de comportamentos sedentários, sendo este um problema de saúde pública (Sherwood, et al. 2008). No caso de Portugal, apenas 9% da população afirmaram que praticam exercício físico regularmente, pelo menos 5 vezes por semana, 24% pelo menos uma vez por semana, 11% raramente, mas a maioria, 55% admitiram que nunca praticam exercício (Eurobarometer 2010). Em relação a *health clubs* em 2010 existiam 1400 clubes para cerca de 600 000 utentes, ou seja cerca 5,66% da população portuguesa pratica atividade física em *health clubs* (IHRSA, 2010).

Neste contexto dos *health clubs* podemos realçar um fator que pode ter importância na regulação da motivação dos indivíduos e na sua mudança comportamental, que é a ação dos PT, visto que são profissionais que têm um contacto continuado com os seus clientes, por vezes mais do que uma vez por semana, sendo criadas condições para uma intervenção preventiva ao nível da criação de estilos de vida saudáveis. Segundo o *American College of Sports and Medicine* (ACSM, 2013), o PT é um indivíduo que trabalha com clientes aparentemente saudáveis assim como outros que apresentam condições de saúde desafiantes, mas aptos a realizar exercício físico independente, com o objetivo de melhorar a sua condição física, qualidade de vida, promovendo alterações comportamentais no estilo de vida. O PT conduz avaliações à saúde pré-treino, condição cardiovascular (através de protocolos submáximos), força muscular, flexibilidade e composição corporal. Deste modo o PT actua sobre a motivação e adesão ao exercício e ele próprio desenvolve e administra os treinos, com o objetivo de melhorar as capacidades físicas e motoras e ajudar o cliente a atingir um objetivo específico. Se procuramos noutra instituição norte-americana de referência na creditação de PT, a *National Strength and Conditioning Association* (NSCA, 2012) PT são profissionais que, utilizando uma abordagem individualizada, motivam, educam e treinam os clientes, trazendo-lhes melhorias na saúde e necessidades concretizadas. Um PT cria e planifica treinos, ajuda e guia os interesses e objetivos dos clientes de uma forma segura e eficaz.

Grande parte dos esforços destes profissionais são direcionados para adesão da atividade física, mas como se sabe, para haver benefícios de saúde através da mesma, é necessário haver regularidade e continuidade (Sherwood, et. al. 2008). Desta forma, existem certos fatores que são associados ao comportamento na atividade física: o historial desportivo, capacidade física, auto confiança, género, estatuto socio- económico, acesso a infraestruturas, entre outros (Withall, et al., 2012). Teixeira et al. (2012) afirmam ainda que a falta de motivação se pode também dever à falta de tempo, recursos monetários mas por outro lado pode ser explicada pelo facto de os indivíduos não se sentirem aptos a praticar atividade física e apresentarem limitações de saúde.

Muitos destes fatores são de ordem social, enquanto que outros centram-se em aspetos associados ao indivíduo, especialmente ao desenvolvimento da sua motivação. Neste estudo iremos centrar-nos nestes últimos.

A Teoria da Autodeterminação (SDT) é uma abordagem para a motivação e personalidade humana, que destaca a importância dos recursos internos dos seres humanos para o desenvolvimento da personalidade e do comportamento e da auto regulação (Ryan & Deci, 2000).

A SDT está numa posição privilegiada entre as teorias que explicam a motivação, para examinar os efeitos diferenciais dos diferentes tipos de motivação que podem estar subjacentes a um comportamento. Originária de uma perspetiva humanista, portanto fundamentalmente centrada na satisfação das necessidades, a SDT é uma macro teoria envolvente e compreensiva da personalidade humana e do comportamento motivado (Ryan & Deci, 2000).

Foram identificadas três necessidades - as necessidades de competência, relacionamento e autonomia, que parecem ser essenciais para facilitar o bom funcionamento das tendências naturais do crescimento e da integração, bem como para o desenvolvimento social construtivo e bem-estar pessoal (Ryan & Deci, 2000).

Devido às diferenças funcionais e experimentais entre a auto motivação e a regulação externa, um grande foco da SDT tem sido fornecer uma abordagem mais diferenciada para a motivação, tentando saber que tipo de motivação está sendo exibido num determinado momento. Considerando o que move uma pessoa e a faz agir, a SDT foi capaz de identificar vários tipos de motivação, tendo cada um dos quais consequências específicas na aprendizagem, desempenho, experiência pessoal e bem-estar (Ryan & Deci, 2000).

Nenhum fenómeno reflete melhor o potencial positivo da natureza humana como a motivação intrínseca, na procura de novidades e desafios para ampliar e exercitar as capacidades de alguém para explorar e aprender. No entanto, apesar do facto de que os seres humanos são generosamente dotados de tendências motivacionais intrínsecas, a evidência é agora clara que a manutenção e a valorização desta propensão inerente requer condições favoráveis, uma vez que na falta dessas condições o comportamento pode ser prontamente interrompido (Ryan & Deci, 2000).

Embora a motivação intrínseca seja importante, não é o único tipo de motivação auto determinada (Deci & Ryan, 1985, citado por Ryan & Deci, 2000). Na verdade muito do que as pessoas fazem, não o fazem intrinsecamente motivadas, especialmente depois da primeira infância, quando a liberdade para serem intrinsecamente motivados é cada vez menor devido a pressões sociais para se fazer atividades menos interessantes (Ryan & La Guardia, in press, citado por Ryan & Deci, 2000).

A verdadeira questão relativa às práticas não motivadas intrinsecamente é a forma como os indivíduos adquirem a motivação para realizá-las e como isso afeta a sua persistência contínua, a qualidade do comportamento e bem-estar. Sempre que uma pessoa (seja ela um pai, um professor, chefe, treinador ou terapeuta) tenta promover determinados comportamentos nos outros, a motivação destes para o comportamento pode variar de desmotivação ou falta de vontade, para o cumprimento passivo, ao compromisso pessoal ativo (Ryan & Deci, 2000).

O termo motivação extrínseca refere-se a fazer uma atividade de forma a obter um determinado resultado e portanto, contrasta com a motivação intrínseca, que se refere a fazer uma atividade para a satisfação inerente da própria atividade. Ao contrário de outras perspetivas a SDT propõe que a motivação extrínseca pode variar em relação à sua autonomia relativa, por exemplo quando um estudante faz o trabalho de casa porque, pessoalmente, compreende o seu valor para o seu futuro, está extrinsecamente motivado, assim como aquele que faz o trabalho só porque o tem que fazer. Ambos os exemplos envolvem instrumentos ao invés do prazer na tarefa, mas o primeiro tipo de motivação extrínseca implica endosso pessoal e um sentimento de escolha, enquanto o segundo envolve cumprimento de uma regulação externa (Ryan & Deci, 2000).

Existem vários tipos de motivação extrínseca com diferentes fatores contextuais que promovem ou impedem a internalização e integração do regulamento para esses comportamentos. A amotivação é a falta de intenção em agir, quando desmotivadas as pessoas

tendem a não agir ou agir sem intenção. Esta resulta de não valorizar a atividade, não se sentir competente para a fazer ou porque não se espera que ela dê o resultado desejado (Ryan & Deci, 2000).

Entre a amotivação e a motivação intrínseca estão os comportamentos extrinsecamente motivados, que são menos autónomos que a motivação intrínseca. Os primeiros são referidos como regulados externamente, comportamentos que são realizados para satisfazer uma procura externa ou para ganhar uma recompensa. Um segundo tipo de motivação extrínseca é rotulado de regulação introjetada. Aqui a ação é efetuada sobretudo para evitar sentimentos de culpa, ou ansiedade ou para atingir melhorias no ego como o orgulho (Ryan & Deci, 2000). No entanto, estas formas de regulação têm menos probabilidades de serem mantidas e de resultarem em alterações significativas ao estilo de vida (Silva, Barata & Teixeira, 2013).

Outra forma de motivação mais autónoma ou auto determinada de motivação extrínseca é a regulação por meio da identificação. Esta reflete uma valorização consciente de um objetivo comportamental ou regulamento, de tal forma que a ação é aceite como sendo própria ou pessoalmente importante. Por último, a motivação extrínseca mais autónoma é a regulação integrada. A integração acontece quando uma regulação identificada é assimilada como própria, ou seja, significa que foi avaliada e posta em congruência com os valores e necessidades do próprio (Ryan & Deci, 2000).

As ações caracterizadas pela motivação integrada partilham muitas qualidades com a motivação intrínseca. No entanto continua a ser considerada extrínseca, porque as ações são feitas para atingir resultados separáveis e não apenas pelo prazer inerente da ação (Ryan & Deci, 2000).

No sentido de perceber as motivações e as estratégias motivacionais dos profissionais do fitness, como os personal trainers, esta pesquisa centrar-se-á em estudos com professores de educação física devido a não se ter encontrado estudos deste género com PT.

Nos últimos 25 anos têm havido uma considerável quantidade de pesquisa sobre como vários aspetos do ambiente social dos alunos, afetam a motivação intrínseca e a regulação autónoma, assim como vários outros resultados. Dando a devida importância aos comportamentos de ensino e o efeito que têm na motivação intrínseca e autodeterminação dos alunos, é importante perceber as motivações e as estratégias motivacionais de quem ensina (Pelletier, Legault & Séguin-Lévesque, 2002).

A amostra foi constituída por 254 professores, 89 homens e 165 mulheres, de três escolas diferentes do Quebec e que tinham em média 18,02 anos de experiência. O estudo consistiu em preencher um questionário em casa e entregá-lo na secretaria da escola uma semana depois, sendo que os professores foram informados que a sua participação era voluntária, confidencial e anónima. Os questionários mediam os constrangimentos no trabalho, através da escala de constrangimentos no trabalho que foi desenvolvida para este estudo. Outra medida foi a percepção da motivação dos estudantes, que media a percepção do nível de motivação dos alunos para a escola, sendo também medido o nível de motivação dos professores para a escola, através do inventário de motivação no trabalho. Por último mediu-se a orientação dos adultos para o controlo contra a autonomia nas suas interações com as crianças (Pelletier et al., 2002).

Os resultados deste estudo dizem-nos primeiro que os sistemas escolares que não pressionam os professores para um estilo de ensino específico ou, para objetivos específicos e que os professores que suportam a autonomia dos seus alunos, podem juntos enriquecer a vida dos seus alunos. No entanto, para os alunos cuja motivação é baixa ou para os sistemas escolares que pressionam os professores, a experiência em sala de aula pode resultar na deterioração da motivação, da qualidade das interações dos professores dos professores com os seus alunos e da motivação dos alunos. Em segundo lugar, este estudo também justifica a importância de informar os professores sobre a sequência de eventos que os levam a adotar um estilo de apoio ou de controlo à autonomia dos seus alunos (Pelletier et al., 2002).

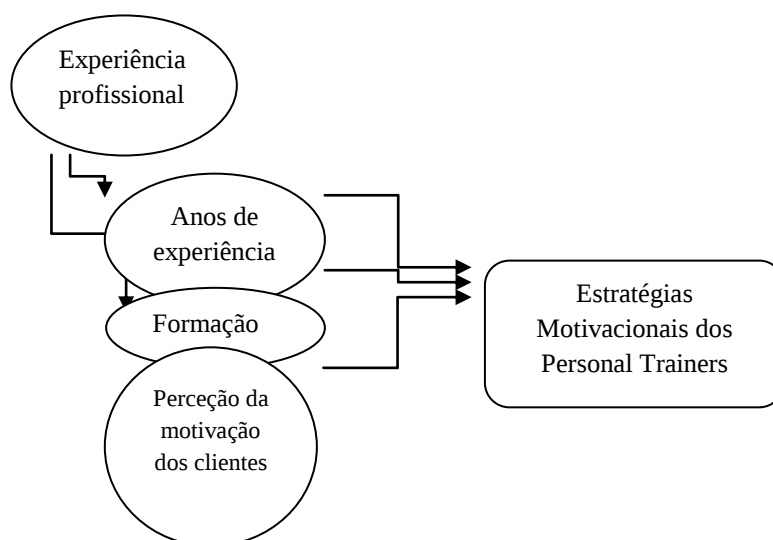


Figura 1. Representação do modelo proposto para o nosso estudo com base na figura do modelo do estudo de Pelletier (2002).

Vários estudos têm vindo a analisar as estratégias motivacionais, Connel e Wellborn (1991, citado por Taylor, Ntoumanis, & Standage, 2008), examinaram três tipos de estratégias motivacionais de ensino por parte dos professores nas aulas, suporte à autonomia, estrutura e envolvimento. Suporte à autonomia refere-se a uma variedade de estratégias de ensino que promovem aos alunos uma lógica significativa dando lhes responsabilidade. Estrutura pode ser definida como a quantidade e qualidade de informação dada aos alunos sobre as consequências do seu comportamento, e como eles podem alcançar os resultados desejados, fornecendo apoio instrumental, expectativas e orientações claras. Crianças em ambientes bem estruturados têm um sentido mais claro de que ações são necessárias para atingir os resultados desejados, por isso, elas podem direcionar melhor o seus esforços, em comparação com as crianças em ambientes menos estruturados, Connel e Wellborn (1991, citado por Taylor et al., 2008). Por último o envolvimento interpessoal refere-se à medida em que os professores mostram interesse e dão apoio emocional aos estudantes, Connel e Wellborn (1991, citado por Taylor et al., 2008). Estas três estratégias têm se mostrado como fatores contextuais importantes para promover os resultados dos alunos, incluindo a motivação intrínseca, sentimentos de competência e compromisso comportamental (Taylor et al., 2008).

Como referimos, não encontramos estudos deste género feitos em contexto de health clubs com PT. Tendo em conta a importância destes espaços e destes profissionais para a adesão ao exercício físico por parte da população em geral, assim como para a manutenção de um estilo de vida saudável, será importante analisar a motivação, assim como as estratégias motivacionais de quem motiva no fitness.

Objetivo

Com o objetivo de analisar as publicações existentes sobre a associação entre a experiência profissional dos PT, a percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizadas pelos PT, colocou-se como objetivo realizar uma pesquisa sistemática. Devido a falta de estudos publicados com PT e na área do fitness, optámos por incluir estudos na área da educação física e do treino com professores e treinadores, mas que analisassem as mesmas variáveis.

Método

Estratégia de Pesquisa

Foi conduzida uma pesquisa eletrónica estruturada, usando como referência as guidelines do PRISMA (Liberati et al., 2009). A pesquisa sistemática foi realizada entre dezembro de 2013 e janeiro de 2014, em duas bases de dados distintas, nomeadamente, PubMed e SportDiscus.

Para a pesquisa foi utilizado o método PICOS (Liberati et al., 2009), utilizando as seguintes palavras-chave (Personal Trainer OR Fitness Instructor OR Physical Activity) AND (Professional Experience OR Experience OR Autonomy Support) AND (Motivational Strategies OR Perception Motivation).

Critérios de Inclusão

Todos os artigos que falem de experiência profissional, estratégias motivacionais e percepção da motivação dos clientes, num contexto de fitness. Na ausência de artigos no contexto de fitness foram incluídos também todos os artigos do contexto escolar e desportivo.

Critérios de Exclusão

Todos os artigos que não foram publicados em revistas científicas com revisão de pares e os artigos que não estavam completos (por exemplo, resumos de congressos).

Primeiro foi feita uma pesquisa individual a cada uma das palavras-chave,

N.	Palavra Chave	Número de resultados	
		Sport Discus	Pub Med
1	Personal Trainer	6 362	36
2	Fitness Instructor	1 332	12
3	Physical Activity	66 313	54 124
4	Professional Experience	793	768
5	Experience	218 257	430 968
6	Autonomy Support	441	188
7	Motivational Strategies	301	101

8	Perception Motivation	25	1
1or2And3or4		79	2
And6or7			

Tabela 1 - Resultados da pesquisa por palavra-chave

Depois foram lidos todos os títulos dos 81 artigos e os resumos de modo a fazer a identificação dos artigos a incluir no estudo. Dos 81 artigos iniciais foram identificados 4 para a revisão.

Após a leitura dos artigos, foi efectuada uma pesquisa manual de modo a aceder a estudos listados nas referências bibliográficas dos 4 estudos seleccionados. Chegando-se assim a mais três estudos para incluir na revisão.

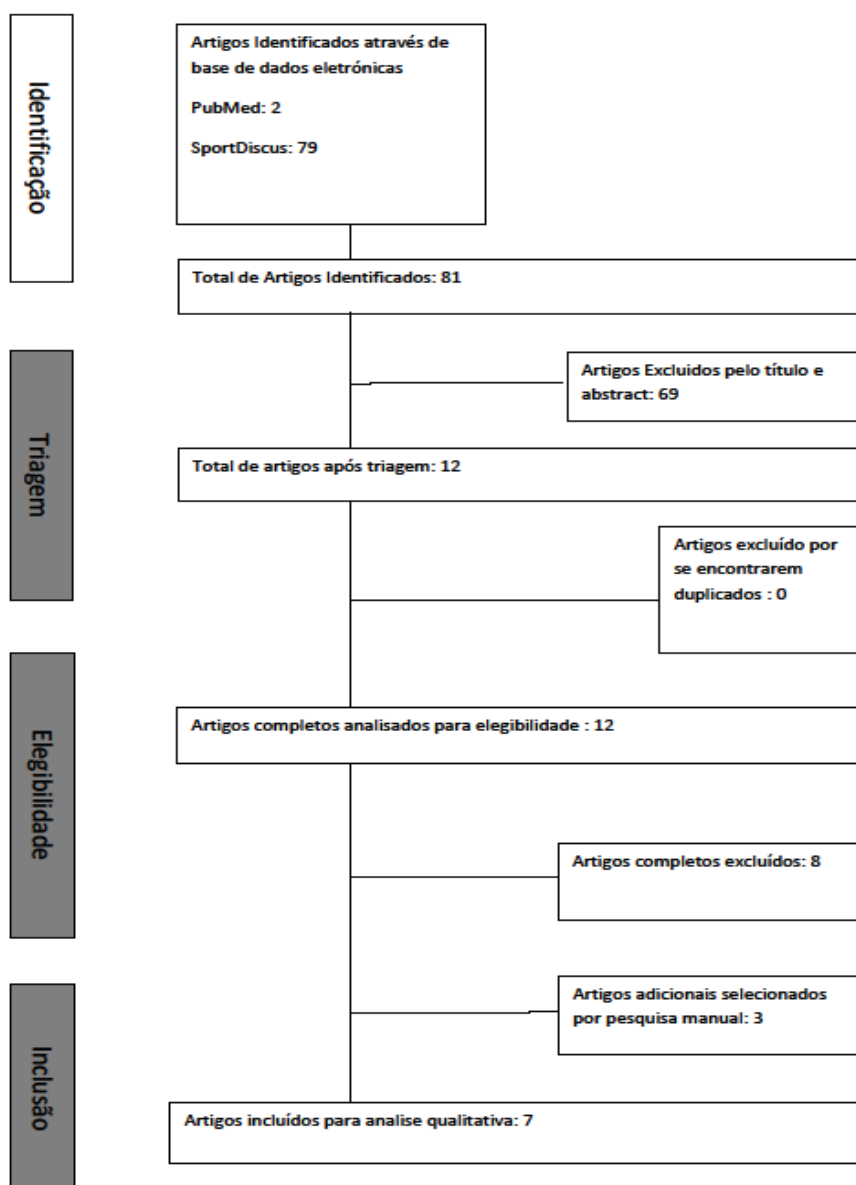
Risco de Viés

Toda a pesquisa foi conduzida apenas por um investigador, apesar de a definição de critérios ter sido definida por dois investigadores, assim como a escolha das palavras-chave para a pesquisa. Também a leitura e extração de dados foi feita por um investigador com consulta a outro investigador em algumas situações.

Resultados

Seleção de Estudos

A pesquisa resultou num total de 81 artigos, dos quais , 79 da SportDiscus e 2 da PubMed. Destes 81 , 69 foram excluídos após leitura do título e do Abstract. Dos 12 identificados, após leitura do texto integral, foram excluídos 8.



Quadro 1- Fluxograma

Caracterização dos estudos incluídos

Desenho

Os sete estudos incluídos são todos observacionais, transversais

Participantes

O total dos estudos contou com um total de 1999 participantes. O estudo com menor número de participantes contou com 22 participantes e no extremo oposto o estudo com maior número de participantes contou com 787.

Cinco dos setes estudos tiveram como participantes professores de educação física, sendo que um destes cinco estudos utilizou simultaneamente alunos para a análise. Os outros dois utilizaram treinadores e outro com instrutores de ginástica localizada, respetivamente.

Medidas

Dos sete estudos, 5 utilizaram questionários, um entrevista e o outro técnicas de observação.

Principais Resultados

Relação entre as pressões de cima e as estratégias motivacionais

Consideramos como pressões de cima, a pressão no trabalho e experiência profissional.

Dois dos estudos dizem-nos que as pressões de cima (pressão no trabalho, padrões de desempenho) predizem a satisfação das necessidades psicológicas, ou seja influencia a autodeterminação do professor, sendo que estes fatores podem também afetar indiretamente as estratégias motivacionais dos professores com os alunos.

Relação entre as pressões de baixo e as estratégias motivacionais.

Considera-se pressões de baixo, a percepção da motivação, neste caso dos alunos ou dos atletas.

Um dos estudos sugere que o envolvimento positivo e a motivação intrínseca dos alunos está associado a um maior envolvimento do professor com o seu trabalho. Dois estudos sugerem que a percepção da motivação dos alunos ou da média da turma, influencia a escolha das estratégias motivacionais, um destes estudos diz nos que estas podem não ser apropriadas se essas percepções forem imprecisas, enquanto o outro diz que esta relação é mediada pela própria autodeterminação do professor, quatro estudos dizem nos que os fatores que influenciam a motivação do professor podem influenciar as suas estratégias motivacionais, dois desses estudos dizem nos que professores/treinadores com maior motivação intrínseca/níveis de bem-estar psicológico têm mais comportamentos de suporte a autonomia (usam estilos de ensino produtivos) em detrimento de comportamentos controladores.

Estudo	Tipo de Estudo / Qualidade do Estudo	Amostra	Instrumentos	Principais Resultados e Conclusões
Taylor et al. (2008) A Self-Determination Theory Approach to Understanding the Antecedents of Teachers' Motivational Strategies in Physical Education	Transversal 2c	204 professores de Ed. Física (100 homens, 95 mulheres, 9 não especificaram) que ensinavam alunos dos 11 aos 18	-Foi medida a percepção da pressão no trabalho; - a casualidade de orientação autônoma (GCOS); -percepção da autodeterminação dos estudantes; -satisfação das necessidades psicológicas (BNSAW); -autodeterminação do professor (WMI); uso das três estratégias motivacionais (TASCQ)	-A percepção da pressão no trabalho, da autodeterminação dos estudantes e a orientação autônoma do professor prediz a satisfação das necessidades psicológicas do professor que por sua vez influencia positivamente a autodeterminação do professor. - Os fatores que influenciam a motivação do professor também podem afetar indiretamente as suas estratégias motivacionais para com os alunos
Simões et al. (2009) Estudo do feedback pedagógico em instrutores de ginástica localizada com diferentes níveis de experiência profissional	Transversal 2c	62 instrutores de ginástica localizada, licenciados	- Foi utilizado um sistema de observação composto por 7 dimensões e 24 categorias	- Verificou-se existirem diferenças significativas relativamente a frequência de emissão de feedback/minuto. O grupo dos intrutores mais experientes foi o que mais feedbacks/minuto emitiu
Pelletier et al. (2002) Pressure from above and pressure from below as determinants of teacher's motivation a teaching behaviors	Transversal 2c	254 professores, 89 homens e 165 mulheres de três escolas diferentes, que ensinavam do 1º ao 12º ano.	- Escala de Constrangimentos no trabalho - 3 sub escalas: percepção dos professores da pressão relacionada com os colegas - Percepção dos professores da pressão vinda da administração escolar - Percepção dos professores com a pressão associada com o currículo da escola - Percepção da motivação dos	- Quanto mais os professores percebem a pressão vinda de cima (têm de cumprir com o currículo, com os colegas e com os padrões de desempenho) e a pressão de baixo (percebiam que os alunos não eram auto determinados) menos eles eram auto determinados para o ensino e mais se tornavam controladores com os alunos - A associação entre a motivação dos estudantes e o comportamento dos professores não é direta, mas é mediada

			estudantes (AMS) - Suporte a autonomia vs orientação controlada por parte dos professores (TPSQ)	pela motivação dos professores, isto sugere que alunos com envolvimento positivos e motivação intrínseca estão a associados a um maior envolvimento do professor com o seu trabalho
Vello et al. (2012) The relationship between teaching styles and motivation to teach among physical education teachers	Transversal 2c	176 professores de educação física de 5 países diferentes	Motivação autónoma para o ensino. Estilos de ensino	- A motivação autónoma dos professores está relacionada com o estilo de ensino centrado no aluno ou produtivo, enquanto os professores não motivados autonomamente adotam estilos de ensino centrados no professor ou reprodutivos. - A motivação intrínseca é significativamente maior nos professores que mais frequentemente usam estilos de ensino produtivos. - Os professores motivados intrinsecamente contribuem mais para a promoção da atividade física nos alunos
Taylor et al. (2009) The social context as a determinant of teacher motivational strategies in physical education	Transversal 2c	Entrevistas a 22 professores de EF	- Ênfase na avaliação dos alunos - Auto avaliação ao desempenhos dos professores - Conformidade com os métodos dos outros professores - Normas culturais da relação aluno-professor - Constrangimentos do tempo - Percepção dos alunos por parte dos professores - Características físicas dos alunos - Idade dos estudantes - Género dos estudantes	- A percepção da motivação dos alunos tem influência na escolha das estratégias motivacionais por parte dos professores - As estratégias motivacionais podem não ser apropriadas se essas percepções forem imprecisas - Pode ser adequado os professores serem educados na identificação de comportamentos específicos associados com vários estados motivacionais, aumentado assim a probabilidade de escolher a estratégia motivacional apropriada

Taylor et al. (2007) Teacher Motivational Strategies and Student Self-Determination in Physical Educations	Transversal 2c	787 Estudantes de E.F. 51 professores de E.F. 13 escolas diferentes	- Percepção do Professor do suporte a autonomia, estrutura e envolvimento. - Percepção do aluno do suporte a autonomia, estrutura e envolvimento. - Autodeterminação do professor. - Percepção do professor da autodeterminação dos alunos	- As percepções dos professores da média da autodeterminação da turma prediz o uso de estratégias motivacionais reportadas e essa relação é mediada pela própria autodeterminação do professor
Stebbins et al. (2011) Antecedents of perceived coach autonomy supportive and controlling behaviors: Coach psychological need satisfaction and well- being	Transversal 2c	443 treinadores	-Satisfação das necessidades psicológicas -bem estar psicológico -comportamento de suporte a autonomia -comportamento controlador -desejabilidade social	- Treinadores com maior satisfação das necessidades psicológicas e da competência têm maiores níveis de bem-estar psicológico e mais comportamentos de suporte a autonomia em detrimento de comportamentos controladores.

Tabela 2 - Caraterização dos estudos incluídos

Discussão

O objetivo desta revisão sistemática de literatura foi analisar as publicações existentes sobre a associação entre a experiência profissional, percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizadas pelos PT. Mas com referimos atrás, a falta de estudos existente sobre este tema, com esta população, fez com que esta revisão se centrasse em estudos com professores de educação física e treinadores.

Os principais resultados mostram que as pressões vindas de cima influenciam a autodeterminação do professor, que por sua vez, afetam as estratégias motivacionais a ter com os alunos. Em relação ao modelo do nosso estudo, da figura 1, analisando as variáveis representadas, apenas um dos estudos analisou a experiência profissional, mas em relação à emissão de feedbacks e não às estratégias motivacionais, portanto não conseguimos analisar a relação entre a experiência profissional e as estratégias motivacionais. Em relação a percepção da motivação dos clientes, quatro dos sete estudos analisaram esta variável relacionando-a com as estratégias motivacionais utilizadas pelos profissionais, desses resultados há que evidenciar a influência da motivação dos alunos, ou neste caso da percepção dessa motivação por parte dos professores nas estratégias motivacionais utilizadas. Como vimos no estudo de Taylor (2008), a percepção da autodeterminação dos alunos é uma das variáveis que predizem a satisfação das necessidades psicológicas do professor afetando a sua motivação, o que por sua vez afeta indiretamente as suas estratégias motivacionais. O estudo de Pelletier (2002) sugere que alunos com envolvimento positivos e motivação intrínseca estão a associados a um maior envolvimento do professor com o seu trabalho.

Esta revisão sistemática apresenta algumas limitações, o facto de toda a pesquisa ter sido feito apenas por um investigador, a existência de metodologias variadas nos diversos estudos analisados e os estudos não serem todos no mesmo contexto, nem com o mesmo tipo de população.

Referências

- ACSM (2009), ACSM, *Manual for Guidelines for Exercise Testing and Prescription*. 8th ed. Lippincott Williams and Wilkins, Philadelphia, Pa.
- ADEXO (2007) 'Os Custos da Obesidade em Portugal', www.adexo.pt
- American College of Sports Medicine. (2013). *ACSM's Resources for the Personal Trainer*. Lippincott Williams & Wilkins.
- Bartholomew K, Ntoumanis N, Thøgersen-Ntoumani C. (2010) The Controlling Interpersonal Style in a Coaching Context: Development and Initial Validation of a Psychometric Scale. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 32, 193-216
- Coburn, J. W., & Malek, M. H. (2011). *NSCA's Essentials of Personal Training* (2nd ed.): Human Kinetics Publishers
- da Costa Simões, V. A., Franco, S. C. A., & Rodrigues, J. d. J. F. (2009). Study from the pedagogical feedback in located gymnastic instructors, with different levels of professional experience. *Fitness & Performance Journal (Online Edition)*, 8(3), 174-182.
- Eurobarometer (2010), TNS Opinion & Social, Sport and Physical Activity. European Commission: European Union.
- IHRSA (2010). European health club report: The size and scope of leading markets. International Health, Racquet & Sports club Association (IHRSA), Boston
- Hein, V., Ries, F., Pires, F., Caune, A., Emeljanovas, A., Ekler, J. H., & Valantiniene, I. (2012). The relationship between teaching styles and motivation to teach among physical education teachers. *Journal of Sports Science & Medicine*, 11(1), 123-130.
- Liberati, A., Altman, D. G., Tetzlaff, J., Mulrow, C., Gøtzsche, P. C., Ioannidis, J. P., ..Moher, D. (2009). The PRISMA statement for reporting systematic reviews and meta-analyses of studies that evaluate health care interventions: explanation and elaboration. *Ann Intern Med*, 151(4), W65-94.
- Ng,J., Thøgersen-Ntoumani, C., Ntoumanis, N. (2012). Motivation Contagion When Instructing Obese Individuals: A Test in Exercise Settings. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 34, 525-538.

Pelletier, L. G., Seguin-Levesque, C., & Legault, L., (2002), Pressure from above and pressure from below as determinants of teachers' motivation and teaching behaviors. *Journal of Educational Psychology*. 94, 186–196.

Ryan R.M., Deci E.L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55:68–78.

Sherwood, N.E., Martinson, B.C., Crain, A.L., Hayes, MG, Pronk, N.P., O'Conner, P.J., (2008), A new approach to physical activity maintenance: Rationale, design, and baseline data from the Keep Active Minnesota trial, *BMC Geriatrics*

Silva M.N., Barata J.T., Teixeira P.J. (2013). Exercício Físico na Diabetes: missão impossível ou uma questão de motivação? *Revista Portuguesa de Cardiologia*, 32 (supl.I):35-43

Stebbing, J., Taylor, I. M., & Spray, C. M. (2011). Antecedents of perceived coach autonomy supportive and controlling behaviors: coach psychological need satisfaction and well-being. *J Sport Exerc Psychol*, 33(2), 255-272.

Taylor, I. M., & Ntoumanis, N. (2007). Teacher motivational strategies and student self-determination in physical education. *Journal of Educational Psychology*, 99(4), 747-760. doi: 10.1037/0022-0663.99.4.747

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Smith, B. (2009). The social context as a determinant of teacher motivational strategies in physical education. *Psychology of Sport & Exercise*, 10(2), 235-243.

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Standage, M. (2008). A Self-Determination Theory Approach to Understanding the Antecedents of Teachers' Motivational Strategies in Physical Education. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 30(1), 75-94.

Teixeira, P. J., Carraça, E. V., Markland, D., Silva, M. N., & Ryan, R. M. (2012) Exercise, physical activity, and self-determination theory: A systematic review. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*. 9:78. doi: 10.1186/1479-5868-9-78

Wilson, P., Rogers, W., Rodgers, W., & Wild, T. (2006). The psychological need satisfaction in exercise scale. *Journal of sport & exercise psychology*, 28(3), 231.

Withall, J, Jago, R., Fox, K.R., (2012), The effect a of community-based social marketing campaign on recruitment and retention of low income groups into physical activity programmes – a controlled before-and-after study, *BMC Public Health*, vol. 12 No.1: 836

Manuscrito 2

Análise da associação entre a experiência profissional, perceção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos personal trainers

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Faculdade de Educação Física e Desporto

Mestrado em Exercício e Bem Estar

Orientador: Prof. Doutor António Palmeira

Filipe Marreiros

Lisboa, 2014

Resumo

Objetivo

Vários estudos dizem que há uma relação positiva entre as formas mais autónomas de motivação e o exercício, sabendo-se também da influência que poderão ter os personal trainers na motivação e manutenção de um estilo de vida saudável dos seus clientes. O objetivo do estudo foi analisar a associação entre variáveis antecedentes (anos experiência, formação académica e percepção da motivação dos clientes) e a utilização das estratégias motivacionais, por parte de personal trainers.

Método

Estudo observacional transversal, a 111 personal trainers. dos quais 70 eram homens, 83 licenciados e com uma média de experiência como personal trainer de 5,05 anos. Foram medidas através de questionários as estratégias motivacionais quer de suporte, quer de controlo às necessidades psicológicas básicas, a percepção da motivação dos clientes, os anos de experiência como personal trainer e se eram ou não licenciados na área.

Resultados

Os resultados dizem-nos que não existem diferenças significativas na utilização de estratégias motivacionais entre os personal trainers licenciados e não licenciados ($p > .05$), no entanto em relação aos anos de experiência os resultados mostram que o grupo dos personal trainers mais experientes são os que têm mais associações significativas entre a utilização das estratégias motivacionais e a percepção que têm da motivação dos seus clientes.

Conclusões

Os resultados deste estudo demonstram que os personal trainers com mais anos de experiência poderão ter uma maior sintonia na utilização das estratégias motivacionais em função da motivação percebida em relação ao seu cliente.

Introdução

Racional Teórico

Nos dias que correm estão provados os vários benefícios da atividade física para a saúde, assim como a diminuição do risco de doenças, provas estas que resultam de estudos laboratoriais assim como observacionais de larga escala (ACSM, 2009).

No entanto, apenas uma minoria dos adultos pratica exercício de acordo com a maioria das guidelines de saúde (Sisson & Katzmarzyk, 2008). Sabe-se que em Portugal apenas 9% da população diz praticar atividade física 5 vezes por semana, por outro lado 55% da população diz nunca praticar atividade física (Eurobarometer 2010), em relação a Health Clubs, apenas 5,66% da população portuguesa em 2010 afirmava praticar exercício neste espaços (IHRSA, 2010).

Os Health Clubs surgem nos centros urbanos como uma opção válida para a prática de atividade física, neste contexto, sendo assim há que realçar a importância que poderão ter os Personal Trainers (PT), visto que estes profissionais têm um contato continuado e individualizado com os seus clientes e por vezes mais do que uma vez por semana, estando criadas condições para uma intervenção preventiva ao nível da criação de estilos de vida saudáveis. Segundo a *National Strength and Conditioning Association* (NSCA, 2012), uma instituição norte americana de referência na creditação de PT, os PT são profissionais que, utilizando uma abordagem individualizada, motivam, educam e treinam os clientes, trazendo-lhes melhorias na saúde e necessidades concretizadas.

O PT é um indivíduo que trabalha com pessoas aparentemente saudáveis ou com condições de saúde desafiantes, sendo o objetivo melhorar a condição física, qualidade de vida, promovendo alterações comportamentais no estilo de vida das pessoas. O PT conduz avaliações à saúde pré-treino, condição cardiovascular (através de protocolos submáximos), força muscular, flexibilidade e composição corporal. Deste modo o PT facilita a adesão e ajuda a motivar para o exercício. Ele próprio desenvolve e administra os treinos, com o objetivo de melhorar as capacidades físicas e motoras e ajudar o cliente a atingir um objetivo específico (ACSM, 2013).

Vários estudos dizem que há uma relação positiva entre as forma mais autónomas de motivação e o exercício, com tendência para a regulação identificada ser preditiva da adesão inicial ao exercício e a motivação intrínseca estar relacionada com adesão a longo prazo ao exercício (Teixeira, Carraça, Markland, Silva, & Ryan, 2012).

Estes estudos baseiam-se na teoria da Autodeterminação (SDT), que é uma abordagem para a motivação e personalidade humana, que destaca a importância dos recursos internos dos seres humanos para o desenvolvimento da personalidade, do comportamento e da auto regulação (Ryan & Deci, 2000).

A SDT fornece um quadro teórico com o qual podemos compreender as diferenças na auto regulação de uma pessoa para praticar exercício físico. A SDT envolve os conceitos de motivação extrínseca e intrínseca, ela propõe que a intensidade da auto regulação varia e essas variações têm implicações importantes no bem-estar físico e mental de um indivíduo, deste modo um grande foco da SDT tem sido fornecer uma abordagem mais diferenciada para a motivação, tentando saber que tipo de motivação está sendo exibido em determinado momento e quais as suas consequências específicas na aprendizagem, desempenho, experiência pessoal e bem-estar (Ryan & Deci, 2000).

A SDT propõe três categorias de motivação: amotivação, motivação extrínseca (que ela própria tem quatro tipos de regulações, externa, introjetada, identificada e integrada) e motivação intrínseca. Cada tipo de motivação varia com a quantidade de autonomia associada e segue num contínuo desde a baixa (amotivação) à alta (motivação intrínseca) que é a mais autodeterminada (Deci & Ryan, 1985).

Motivação intrínseca é definida como fazer uma atividade pela sua satisfação inerente, quando motivada intrinsecamente a pessoa experiencia sentimentos de prazer e divertimento, enquanto a motivação extrínseca refere-se a fazer uma atividade por razões instrumentais ou para obter um resultado separado da atividade em si (Teixeira et al., 2012). Apesar da importância da motivação intrínseca, esta não é o único tipo de motivação autodeterminada (Deci & Ryan, 1985, citado por Ryan & Deci, 2000).

A motivação extrínseca refere-se a fazer uma atividade de forma a obter um determinado resultado, contrastando assim com a motivação intrínseca, que se refere a fazer uma atividade para a satisfação inerente da própria atividade (Ryan & Deci, 2000). Existem vários tipos de motivação extrínseca, amotivação é a falta de intenção de agir, esta pode resultar de não se valorizar a atividade, não se sentir competente para a fazer ou porque não se espera que ela dê o resultado desejado. No entanto existem comportamentos extrinsecamente motivados, que são menos autónomos que a motivação intrínseca (Ryan & Deci, 2000). Podemos dividi-los em ordem ascendente de autodeterminação, em regulação externa (o comportamento é feito por obrigação), regulação introjetada (o comportamento é feito para evitar sentimentos de culpa),

regulação identificada (o comportamento é feito pelos benefícios adjacentes) e integrada (em que o comportamento é feito porque faz parte do indivíduo) (Taylor & Ntoumanis, 2007). As ações caracterizadas pela motivação integrada partilham muitas qualidades com a motivação intrínseca, no entanto não deixa de ser considerada extrínseca, porque as ações são feitas para atingir resultados separáveis e não apenas pelo prazer inerente da ação (Ryan & Deci, 2000).

No sentido de melhor perceber as motivações e as estratégias motivacionais utilizadas pelos PT, a pesquisa foi feita no contexto da educação física, visto não termos encontrado estudos com PT.

Para nos ajudar a perceber as influências sobre a motivação e autodeterminação do profissional, neste caso do professor de educação física, Pelletier e colegas concluíram no seu estudo que as pressões de cima e pressões de baixo, ou seja pressão por parte dos sistemas escolares e por parte dos alunos, influenciam e podem causar deterioração da motivação e qualidade da interação do professor com os alunos (Pelletier, Séguin-Lévesque, & Legault, 2002).

O estudo de Taylor e colegas veio aprofundar esta questão das pressões, foi um estudo com 204 professores de educação física, que ensinavam alunos dos 11 aos 18, em que os principais resultados foram que a percepção da pressão no trabalho, da autodeterminação dos estudantes e a orientação autónoma do professor prediz a satisfação das necessidades psicológicas do professor que por sua vez influencia positivamente a sua autodeterminação. Os fatores que influenciam a motivação do professor também podem afetar indiretamente as suas estratégias motivacionais para com os alunos (Taylor, Ntoumanis, & Standage, 2008).

Sabendo-se que a motivação dos alunos tem influência na escolha das estratégias por parte dos professores e que estas podem não ser apropriadas se essas percepções forem imprecisas, deste modo pode ser adequado os professores serem educados na identificação de comportamentos específicos associados com vários estados motivacionais, aumentando assim a probabilidade de escolher a estratégia motivacional apropriada (Taylor, Ntoumanis, & Smith, 2009). Deste modo a formação pode providenciar aos instrutores um conjunto características e competências que possam melhorar o seu estilo de ensino e por sua vez a sua qualidade de instrução. O estudo de Edmunds e colegas veio demonstrar que é possível treinar um instrutor para criar um ambiente na sua aula marcado por suporte à autonomia, estrutura e envolvimento interpessoal, ou seja tornar o estilo de ensino mais autodeterminado. Para

o estudo foram criadas duas classes, uma em que o estilo de ensino do instrutor foi manipulado e a outra classe serviu como grupo de controlo. No final das 10 semanas quando comparados as duas classes, a que teve o instrutor treinado, teve alterações a nível da satisfação das necessidades psicológicas e nas regulações motivacionais autónomas para o exercício físico. Deste modo concluiu-se que o grau de suporte à autonomia, estrutura e envolvimento interpessoal promovido pelos instrutores, pode influenciar positivamente o comportamento dos participantes, na sua resposta para o exercício, a nível cognitivo e afetivo. Este estudo veio também suportar a validade do quadro teórico da SDT em relação ao exercício (Edmunds, Ntoumanis, & Duda, 2008).

Outro fator que poderá ter influência na qualidade de instrução são os anos de experiência. Sabe-se que um *expert* é alguém com prática intensa numa determinada atividade durante um mínimo de 10 anos (Ericsson, Krampe, & Tesch-Romer, 1993). Segundo estes autores, o quadro aplicado aos vários domínios de *expertise* assenta numa grande quantidade de prática numa determinada atividade, apesar de se saber que performance *expert* é qualitativamente diferente da performance normal e que um performer *expert* tem características e habilidades que são qualitativamente diferentes de um adulto normal, nega-se que essas diferenças sejam imutáveis, ou seja, devido ao talento inato, mas sim reflexo de um grande período de deliberado esforço e prática para melhorar a performance num domínio específico, deste modo, serão os anos e a quantidade de horas de prática que o farão ter um grande nível de performance numa determinada atividade.

O estudo de da Costa Simões e colegas, que comparou 3 grupos de instrutores de fitness em aulas de localizada, com diferentes anos de experiência, apesar de não ter tido resultados muito conclusivos, foi o grupo dos mais experientes, relativamente à frequência de emissão de feedback por minuto, que emitiu mais feedbacks/minuto (da Costa Simões, Franco, & Rodrigues, 2009).

Sabemos pela revisão de literatura atrás descrita que existem fatores que interferem na motivação dos profissionais, que por sua vez se refletem na qualidade do seu trabalho e, assim, na prática de atividade física dos seus clientes. No entanto, não encontramos estudos publicados que tratem desta temática nos PT e em Portugal.

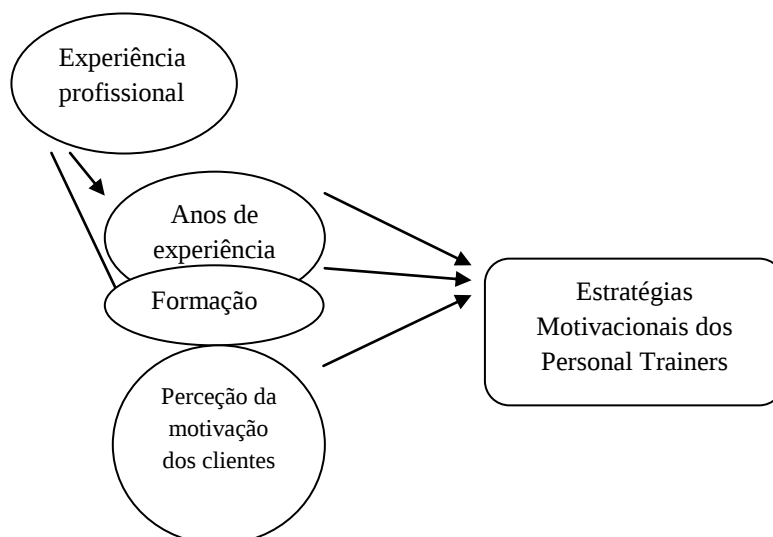


Figura 1. Representação do modelo proposto para o nosso estudo com base na figura do modelo do estudo de Pelletier (2002).

Objetivo

Neste sentido o objetivo do nosso estudo é analisar a associação entre variáveis antecedentes (anos experiência, formação académica e percepção da motivação dos clientes) e a utilização das estratégias motivacionais, em PT.

Hipóteses

Os PT com mais anos de experiência utilizarão mais as estratégias motivacionais de suporte e menos as de controlo.

Os PT licenciados na área utilizarão mais as estratégias motivacionais de suporte e menos as de controlo.

A associação das estratégias motivacionais com a percepção da motivação dos clientes será diferente para licenciados e não licenciados, assim como para os PT mais experientes.

Método

Desenho

Estudo observacional, transversal.

Este estudo faz parte do estudo PoEMA (Promotion of Exercise Motivation and Autonomy)

Amostra

A amostra foi constituída por 111 participantes, dos quais 70 eram homens e 41 mulheres, 83 licenciados e 28 não licenciados e com uma média de experiência como PT de 5,05 anos. Todos os participantes são personal trainers que se encontram a trabalhar num health club ou ginásio e que aceitaram participar no estudo.

Instrumentos

Os questionários utilizados terão uma série de perguntas para dados sócio demográficos e uma bateria de versões portuguesas dos questionários da teoria da autodeterminação, todos os questionários utilizados nestes estudos estão internacionalmente validados e foram traduzidos com base na harmonização linguística.

Percepção do PT acerca da Motivação do cliente

Perceptions of participant's Self-Determination (PADC) (Ng, Thøgersen-Ntoumani, Ntoumanis, 2012). Este questionário inclui 24 perguntas, acerca da percepção da motivação, que os profissionais de fitness têm acerca dos seus clientes. As perguntas serão respondidas de 0 a 4 em que 0 significa não é verdade e 4 significa muitas vezes é verdade: O PADC mede a percepção que o PT tem dos tipos de motivação do cliente amotivação com um α de cronbach de 0,859; regulação externa $\alpha=0,808$; regulação introjetada $\alpha=0,666$; regulação identificada $\alpha=0,661$; regulação integrada $\alpha=0,830$; motivação intrínseca $\alpha=0,801$.

Perception of constraints to the Basic Psychological Needs (PCNPB) (Bartholomew, Ntoumanis, Thøgersen-Ntoumani, 2010). Questionário de 17 perguntas, com respostas de 0 a 4 em que 0 significa, não é verdade para mim, e 4 significa totalmente verdade para mim. Este questionário avalia as estratégias motivacionais do PT, procurando identificar os constrangimentos de controlo das necessidades psicológicas básicas, que são o uso de recompensas $\alpha=0,59$; estima e atenção $\alpha=0,71$; intimidação $\alpha=0,57$; controlo pessoal excessivo $\alpha=0,64$; crítica e depreciação $\alpha=0,66$.

Perception of support to the Basic Psychological Needs (PANPB) (Wilson, Rogers, Rodgers & Wild 2006). Questionário de 14 perguntas, com respostas de 1 a 7 em que 1 significa discordo completamente e 7 significa concordo totalmente. Este questionário avalia as estratégias motivacionais do PT, procurando identificar as estratégias de suporte a auto determinação, que são a percepção de suporte à autonomia $\alpha=0,62$; percepção de estrutura $\alpha=0,79$ e percepção de envolvimento pessoal $\alpha=0,79$.

Procedimentos

Para a recolha de dados foram enviados os questionários para diversos profissionais do fitness, uns serão enviados diretamente através de colegas e de membros da equipa de investigação, outros serão enviados para os ginásios e health clubs. Grande parte dos questionários foram respondidos online via Google Drive, os restantes foram preenchidos em papel e entregues em mão. Como este estudo faz parte do estudo PoEMA a recolha de dados foi concertada com outros colegas que também fizeram parte deste estudo.

Procedimentos Estatísticos

Todos os procedimentos estatísticos foram realizados com o programa IBM SPSS Statistics 20.

Foi utilizado uma correlação de Pearson para a analisar a associação entre os anos de experiência como PT e as estratégias motivacionais de apoio e controlo as necessidades psicológicas básicas. Utilizamos um test T para amostras independentes para comparar o grau académico com as estratégias motivacionais de apoio e controlo as necessidades psicológicas básicas. Realizamos uma Anova para comparação entre os 3 grupos de experiência definidos pela divisão por tercis com as estratégias motivacionais de apoio e controlo as necessidades psicológicas básicas. Por fim foram realizadas correlações com sub-amostras do estudo entre as estratégias motivacionais básicas e a percepção da motivação dos clientes, a primeira tendo como critério o grau académico (licenciados e não licenciados) e a segunda tendo como critério os anos de experiência (com base em três grupos de experiência).

Resultados

Pretendeu-se avaliar se existe associação entre os anos de experiência como PT e as estratégias motivacionais, para testar esta hipótese foi feita uma correlação de Pearson.

Tabela 1 - correlação de pearson para a associação das estratégias motivacionais de apoio e controlo às necessidades psicológicas básicas com os anos de experiência

Estratégias Motivacionais	Anos de experiência	
	r	p
Suporte		
Perceção de envolvimento pessoal	,062	,516
Perceção de estrutura	,142	,126
Perceção de suporte a autonomia	,081	,399
Controlo		
Crítica e depreciação	,126	,187
Controlo pessoal excessivo	,002	,985
Intimidação	,150	,116
Estima/atenção	,087	,367
Uso de recompensas	,061	,525

Não existiu associação entre os anos de experiência de PT com as estratégias motivacionais de apoio as necessidades psicológicas básicas assim como com as estratégias motivacionais de controlo as necessidades psicológicas básicas.

Em seguida pretendemos analisar a associação entre os graus académicos dos PT com as estratégias motivacionais, para testar esta hipótese utilizamos o test T.

Tabela2 - test T para amostras independente para comparação entre o grau académico e as estratégias motivacionais de apoio e controlo

	Licenciado		Não licenciado		t	p
	M	DP	M	DP		
Suporte						
Perceção de envolvimento pessoal	18,12	1,98	18,25	2,04	,362	,718
Perceção de estrutura	25,39	2,93	25,52	2,5	,267	,790
Perceção de suporte a autonomia	17,20	2,26	16,98	2,19	,551	,582
Controlo						
Crítica e	5,03	2,50	4,42	2,28	1,391	,166

depreciação						
Controlo pessoal	8,20	4,19	8,67	3,57	,695	,488
excessivo						
Intimidação	11,66	3,84	10,37	3,63	1,941	,054
estima atenção	7,00	4,10	6,99	3,68	,012	,991
uso de recompensas	10,93	4,06	10,69	3,75	,416	,678

Não existem diferenças entre licenciados e não licenciados nas estratégias motivacionais, quer de apoio quer de controlo, no entanto existe uma diferença tendencialmente significativa na intimidação, no sentido em que os licenciados utilizam mais estratégias de intimidação do que os não licenciados.

Para o estudo dos anos de experiência realizamos uma divisão por tercís de modo a dividirmos a amostra em 3 grupos de experiência, sendo assim ficamos no grupo 1 com os PT com experiência inferior a 2 anos, o segundo grupo com os PT com experiência compreendida entre os 2 e 6,67 anos e no terceiro grupo com os PT com experiência superior a 6,67 anos. Em seguida realizamos uma Anova de modo a comparar estes 3 grupos com as estratégias motivacionais de suporte e controlo às necessidades psicológicas básicas.

Tabela 3 - Anova para comparação entre os 3 grupos de experiência definidos pela divisão por tercís

	< 2 anos		2 . 6,67 anos		> 6,67 anos		F	p
	M	DP	M	DP	M	DP		
Suporte								
Perceção de envolvimento pessoal	17,96	1,88	18,29	1,89	18,35	1,86	0,36	0,70
Percepção de Estrutura	24,96	2,53	26,27	2,08	25,7	2,44	2,69	0,07
Percepção de suporte	17	2,53	17,33	2,14	16,89	2,08	0,44	0,64
Controlo								
Crítica e Depreciação	4,36	1,98	5,12	2,86	4,11	1,91	2,08	0,13
Controlo pessoal excessivo	8,12	2,98	9,46	4,42	8,3	3,44	1,43	0,25
intimidação	6,36	2,89	8,2	4,64	6,42	3,48	2,88	0,06
estima / atenção	10,56	3,66	11,61	3,78	9,81	3,93	2,41	0,95
uso de recompensas	9,68	3,67	11,29	3,88	10,3	4,22	1,52	0,22

Não existiram diferenças significativas entre grupos, apenas na percepção de estrutura e na intimidação tivemos diferenças quase significativas ($F(2,108)=2,69$, $p=0,07$) para a percepção de estrutura e ($F(2, 108)=2,88$, $p=0,06$) para a intimidação.

De modo a comparar a percepção da motivação dos clientes por parte dos PT fomos correlacionar as estratégias motivacionais quer de suporte quer de controlo às necessidades psicológicas básicas com a percepção da motivação dos clientes para os licenciados e não licenciados, assim como para os 3 grupos de anos de experiência dos PT.

Tabela 4 - Correlação entre as estratégias motivacionais básicas e a percepção da motivação dos clientes para PT licenciados e não licenciados.

		Motivação intrínseca		Mot. Integrada		Mot. Identificada		Regulação Externa		Reg. Introjectada	
		r	p	r	p	r	p	r	p	r	p
Percepção de envolvimento pessoal	NL	0,262	0,178	0,404	0,033	0,411	0,03	-0,038	0,846	0,206	0,293
	L	0,134	0,228	0,216	0,05	0,121	0,276	-0,026	0,813	0,194	0,079
Percepção de Estrutura	NL	0,073	0,714	0,14	0,477	0,29	0,134	-0,01	0,961	0,149	0,449
	L	0,155	0,162	0,302	0,006	0,18	0,103	0,1	0,367	0,235	0,033
Percepção de suporte	NL	0,22	0,261	0,483	0,009	0,182	0,355	0,124	0,529	0,456	0,015
	L	0,233	0,034	0,151	0,174	0,128	0,25	-0,001	0,991	0,268	0,014
Crítica e Depreciação	NL	0,157	0,425	0,218	0,266	0,47	0,012	0,126	0,524	0,168	0,393
	L	-0,116	0,295	-0,076	0,492	-0,038	0,736	0,262	0,017	0,118	0,286
Controlo pessoal excessivo	NL	-0,081	0,689	0,044	0,828	-0,098	0,626	0,129	0,523	0,225	0,258
	L	-0,027	0,805	0,025	0,821	0,035	0,753	0,148	0,182	0,097	0,381
intimidação	NL	-0,026	0,895	-0,083	0,676	-0,19	0,332	0,142	0,478	0,414	0,029
	L	-0,09	0,417	-0,159	0,15	0,009	0,935	0,242	0,027	0,128	0,248
estima / atenção	NL	-0,083	0,681	-0,019	0,927	-0,076	0,705	0,234	0,241	0,336	0,086
	L	-0,108	0,331	-0,129	0,247	-0,014	0,901	0,4	0,234	0,098	0,38
uso de recompensas	NL	0,146	0,458	0,296	0,126	-0,185	0,346	0,582	0,001	0,404	0,033
	L	-0,081	0,466	-0,018	0,871	-0,031	0,78	0,276	0,012	0,157	0,155

Nota: NL- não licenciados; L- licenciados; a sombreado estão todas as variáveis em que existe associação; as caixas indicam todas as variáveis em que apenas existiu associação para um dos grupos

Para a motivação intrínseca existe associação positiva com a percepção de suporte apenas para os PT licenciados. Na motivação integrada temos associação com a percepção de estrutura para os licenciados enquanto com a percepção de suporte a associação é com os não licenciados, na motivação identificada existe associação com a percepção de envolvimento pessoal e com a crítica e depreciação para os não licenciados, na regulação externa existe associação com a crítica e depreciação e com a intimidação com os licenciados, na regulação introjetada existe associação com a percepção de

estrutura para os licenciados e com a intimidação e uso de recompensas para os não licenciados.

Existem também algumas associações quer para os PT licenciados e não licenciados como na motivação integrada com a percepção de envolvimento pessoal e na regulação introjetada com a percepção de suporte.

Tabela 5- Correlação entre as estratégias motivacionais básicas e a percepção da motivação dos clientes para os 3 grupos de experiência dos PT

		Motivação intrínseca		Mot. Integrada		Mot. Identificada		Reg. Introjetada		Regulação Externa	
		r	p	r	p	r	p	r	p	r	p
Percepção de envolvimento pessoal	< 2 anos	-0,172	0,411	0,202	0,332	-0,03	0,886	-0,007	0,972	-0,14	0,506
	2-6,67 anos	0,175	0,228	0,263	0,067	0,209	0,149	0,169	0,245	-0,103	0,48
	> 6,67 anos	0,28	0,093	0,194	0,249	0,204	0,226	0,379	0,021	0,138	0,416
Percepção de Estrutura	< 2 anos	0,045	0,829	0,337	0,099	0,12	0,567	0,087	0,678	0,08	0,705
	2-6,67 anos	-0,051	0,726	0,157	0,28	0,182	0,211	0,056	0,703	0,039	0,791
	> 6,67 anos	0,221	0,189	0,355	0,031	0,275	0,99	0,537	0,001	0,129	0,448
Percepção de suporte	< 2 anos	0,252	0,224	0,114	0,587	0,071	0,736	0,37	0,069	0,171	0,413
	2-6,67 anos	0,2	0,167	0,259	0,072	0,116	0,429	0,165	0,258	-0,18	0,216
	> 6,67 anos	0,229	0,173	0,235	0,162	0,21	0,211	0,528	0,001	0,247	0,14
Crítica e Depreciação	< 2 anos	0,189	0,365	0,192	0,357	0,065	0,759	0,459	0,021	0,597	0,01
	2-6,67 anos	-0,229	0,113	-0,138	0,343	-0,235	0,104	0,092	0,528	0,211	0,145
	> 6,67 anos	-0,108	0,525	-0,181	0,284	-0,063	0,711	-0,012	0,944	0,143	0,4
Controlo pessoal excessivo	< 2 anos	-0,195	0,35	0,158	0,449	-0,071	0,735	0,364	0,074	0,33	0,107
	2-6,67 anos	-0,103	0,486	0,045	0,764	-0,032	0,831	0,176	0,231	0,188	0,202
	> 6,67 anos	0,089	0,599	-0,102	0,55	0,074	0,662	-0,124	0,466	-0,026	0,877
intimidação	< 2 anos	0,11	0,601	0,062	0,767	0,272	0,188	0,338	0,098	0,261	0,208
	2-6,67 anos	0,092	0,527	0,058	0,692	0,06	0,684	0,218	0,132	0,149	0,305
	> 6,67 anos	-0,4	0,014	-0,535	0,001	-0,293	0,079	0,121	0,477	0,335	0,043
estíma / atenção	< 2 anos	-0,016	0,94	-0,163	0,435	0,021	0,921	0,31	0,131	0,633	0,001
	2-6,67 anos	-0,124	0,395	-0,077	0,6	0,008	0,955	0,187	0,198	0,301	0,036
	> 6,67 anos	-0,236	0,166	-0,375	0,024	-0,188	0,272	0,009	0,96	0,369	0,027
uso de recompensas	< 2 anos	-0,029	0,892	0,232	0,264	0,171	0,415	0,083	0,694	0,385	0,057
	2-6,67 anos	0,08	0,585	0,126	0,39	-0,187	0,197	0,282	0,05	0,431	0,002
	> 6,67 anos	-0,219	0,193	-0,176	0,297	-0,06	0,726	0,267	0,11	0,308	0,064

Nota: a sombreado encontram-se as associações significativas

Para a motivação intrínseca existe apenas associação negativa com a intimidação para o grupo com mais de 6,67 anos de experiência, não existindo qualquer associação com os outros grupos. Em relação à motivação integrada há associação significativa com a percepção de estrutura e intimidação apenas no grupo com mais de 6,67 anos de experiência e quase significativa com a percepção de envolvimento pessoal para o grupo de 2 a 6,67 anos de experiência. Na motivação identificada existe apenas uma associação quase significativa que é na intimidação no grupo com mais de 6,67 anos de experiência e não nos outros dois grupo. Na regulação introjetada existem várias associações significativas, para o grupo com mais de 6,67 anos de experiência existe associação com a percepção de envolvimento pessoal, percepção de estrutura e percepção de suporte, existem também associação significativa com a crítica e depreciação para o grupo com menos de 2 anos de experiência e para o uso de recompensas no grupo entre os 2 e 6,67 anos de experiência. Em relação a regulação

externa existem várias associações significativas, com a crítica e depreciação apenas para o grupo com menos de 2 anos de experiência, com a intimidação para só para p grupo com mais de 6,67 anos de experiência, com a estima/atenção existe associação positiva com os grupos 2 a 6,67 e mais de 6,67 anos de experiência não existindo associação para o grupo com menos de 2 anos de experiência, para o uso de recompensas existe associação significativa com os 3 grupos.

Discussão

O presente estudo teve como objetivo analisar a relação entre a experiência profissional e a formação académica com as estratégias motivacionais e a percepção da motivação dos clientes dos PT.

Os principais resultados do nosso estudo são o facto de não existirem diferenças significativas entre os PT com e sem formação académica na utilização das estratégias motivacionais e o facto dos PT mais experientes parecerem adaptar o uso das estratégias motivacionais à percepção que têm da motivação dos clientes melhor que os com menor experiência.

Em relação a primeira hipótese não existiram associações significativas, o que pode ser explicado pelo facto da amostra do estudo, assim como de um modo geral os profissionais do fitness, encontrarem-se sensivelmente dentro da mesma faixa etária e de existirem poucos profissionais nesta área que o façam há mais de 10 anos. Por exemplo, na nossa amostra não existe um único profissional com mais de 20 anos de experiência e são poucos os que são PT há mais de 10 anos. Este cenário não acontece nos contextos em que existem estudos semelhante, como nas escolas, com professores de educação física e no treino, com os treinadores. Este facto é tanto mais pertinente porque, segundo Ericsson, um especialista é alguém que desempenha uma função ou atividade por mais de 10 anos (Ericsson, Krampe, & Tesch-Romer, 1993), o que revela que a nossa amostra acaba por ter poucos profissionais que se enquadrem neste critério.

Quando comparamos licenciados e não licenciados em relação ao uso de estratégias de motivacionais, quer de apoio, quer de controlo das necessidades psicológicas básicas, não existiu nenhuma diferença significativa. No entanto, existe uma diferença tendencialmente significativa, que indica que os licenciados utilizam mais estratégias de intimidação do que os não licenciados, o que não era um resultado esperado para esta investigação, pois a intimidação é uma estratégia motivacional controladora e potencialmente menos vantajosa. Este resultado pode se dever ao facto de, nos últimos anos, ser obrigatório uma cédula profissional aos profissionais do fitness, que exige que o PT tenha de fazer formação contínua, diminuindo assim as possíveis diferenças de formação entre licenciados e não licenciados na área do exercício físico. Outra razão pode ser o facto de as formações académicas em educação física e desporto, serem pouco específicas para o fitness, levando a que essa preparação não seja um garante de uma diferenciação, especialmente ao nível da relação a

estabelecer entre PT e cliente, algo que consideramos ser raro ser trabalhado ao longo de uma licenciatura em Educação Física e Desporto.

Em relação a percepção da motivação dos clientes por parte dos PT, resolvemos correlacionar com as estratégias motivacionais, primeiro, para os licenciados e não licenciados e depois para os 3 grupos de anos de experiência como PT.

Sabíamos que investigações anteriores (Pelletier et al., 2002), indicaram a existência de uma ligação entre as percepções do professor da auto determinação dos alunos com o suporte à autonomia, assim como uma relação positiva entre as percepções da média da autodeterminação da turma, não só com o suporte à autonomia, mas também com a percepção de envolvimento e de estrutura (Taylor & Ntoumanis, 2007). Importa realçar que, apesar de fatores comuns aos profissionais dos dois contextos, em que por vezes o mesmo profissional trabalha na escola e nos health clubs como PT, em ambos existem pressões de cima e de baixo e como base está sempre a atividade física, o que em certa medida valida a comparação entre estes resultados. Por outro lado, existem diferenças entre os dois contextos, nomeadamente com a idade, pois o professor de educação física é sempre mais velho que os alunos, o mesmo pode não acontecer com o PT, outra das diferenças prende-se com a obrigatoriedade de presença por parte dos alunos nas aulas de educação física, algo que não acontece com o PT, pois os clientes inclusivamente pagam para treinar, o que faz com que exista uma maior exigência para com o PT na qualidade e nos resultados do treino, quando comparados com os alunos das aulas de educação física.

Sabemos que os professores de educação física são influenciados na sua motivação e atuação quer pelas pressões vinda de cima: curriculum, direção escolar, quer pelas pressões vindas de baixo como a auto determinação dos alunos para a prática (Pelletier et al., 2002). O mesmo deverá acontecer com os PT, que sofrem pressões dos diretores técnicos e direção dos health clubs para apresentarem resultados, assim como, pressão por parte dos seus clientes, pois estes pagam para treinar com o PT e exigem resultados.

Na primeira análise de correlação que fizemos, verificámos algumas diferenças nos resultados das correlações entre licenciados e não licenciados. Para a motivação intrínseca tivemos uma associação positiva com a percepção de suporte apenas para os licenciados o que poderá sugerir que os PT licenciados dão mais estratégias de suporte aos alunos que percebem ter mais motivação intrínseca. Mas por outro lado, em relação à regulação integrada, os não licenciados mostraram usar mais estratégias de

percepção de suporte quanto maiores foram os valores de regulação integrada, enquanto que os licenciados usam mais estratégias de percepção de estrutura quanto maiores forem os seus valores de regulação integrada. Para a regulação introjetada, ambos, licenciados e não licenciados, parecem usar mais estratégias de percepção de suporte quanto maiores forem os valores de regulação introjetada, mas os licenciados parecem usar também mais estratégias de percepção de estrutura, enquanto os que não têm formação académica parecem utilizar mais estratégias de intimidação e maior uso de recompensas. Os não licenciados usam mais estratégias de percepção do envolvimento pessoal assim como de crítica e depreciação quando apresentam valores mais elevados de regulação identificada, o que nos sugere que os PT licenciados poderão ter um maior cuidado na utilização desta estratégia de controlo, que poderá causar alguma insatisfação nos clientes. Por outro lado, os licenciados parecem usar mais de estratégias de intimidação e de crítica e depreciação quando apresentam valores elevados de motivação extrínseca, algo que não sucede nos não licenciados. Este é um resultado interessante, pois sabemos que a motivação extrínseca não é a melhor motivação para a atividade física continuada e regular, pois sabe-se que pode levar a abandono precoce da atividade física por falta de resultados e poderão estar os PT com formação académica mais sensibilizados para esta questão.

Estes resultados indicam que não parece existir uma melhor utilização das estratégias motivacionais por parte dos licenciados em relação aos não licenciados, não parecendo ser este um fator muito diferenciador na qualidade de um PT. Isto poderá ser explicado pelo facto de um PT com formação académica, supostamente utilizará as estratégias motivacionais com maior conhecimento das vantagens e das desvantagens destas, tendo a consciência dos benefícios para os clientes de utilizar determinada estratégia em detrimento de outra. O que poderá estar de acordo com o estudo de Edmunds, que mostrou que o estilo de ensino de um instrutor pode ser treinado promovendo maiores níveis de suporte à autonomia, envolvimento pessoal e de estrutura, com resultados positivos ao nível da satisfação das necessidades psicológicas, regulação da motivação autónoma para o exercício (Edmunds, Ntoumanis & Duda, 2008).

Na nossa opinião há algo que importa ter em conta quando interpretamos estes resultados, que é o facto de estarmos a estudar PT que trabalham individualmente com indivíduos não com grupos como os professores de educação física, portanto a utilização das estratégias motivacionais poder ser diferente no mesmo PT para clientes

diferente, pois cada pessoa tem as suas motivações distintas e os seus objetivos que vão sempre condicionar o modo de atuar do PT, independentemente da sua formação académica.

No segundo grupo de correlações colocamos os 3 grupos de experiência. Nestes resultados foi notório que os PT mais experientes (grupo com mais de 6,67 anos de experiência) têm um maior número de associações significativas, o que poderá indicar que têm uma maior sintonia na utilização das estratégias motivacionais consoante o tipo de motivação que percecionam nos seus clientes, por exemplo mais motivação intrínseca mais estratégias de apoio, assim como mais motivação extrínseca mais estratégias motivacionais de controlo. Ao contrário do que acontece com os dois grupos com menor experiência, em que existem menos associações significativas, o que nos indica que os PT menos experientes não conseguirão percecionar tão bem como os mais experientes a motivação dos seus clientes. Isto poderá acontecer porque estarão mais centrados na sua própria atuação/performance e não alteram a sua própria maneira de atuar, ou não conseguem adaptar a sua atuação ao que está acontecer à sua volta. Apesar de a atenção e a consciência serem características relativamente constantes, o “mindfulness” pode ser considerado uma atenção reforçada da consciência e da experiência atual ou da realidade presente. Mas dois indivíduos distintos a realizar a mesma atividade poderão ter uma consciência e por sua vez uma atuação diferente, aqui poderá entrar a experiência como fator determinante, por exemplo na aplicação de um determinado exercício o PT menos experiente poderá estar demasiado preocupado com a técnica do exercício enquanto o PT mais experiente poderá conseguir percecionar que esse exercício estará a provocar algum tipo de constrangimento ao seu cliente, portanto estar mais *mindfull* e em sintonia com o cliente (Brown & Ryan, 2003).

Isto poderá também ser explicado pela importância do tempo de prática no conceito de “Expertise”, ou seja apesar do talento ou da qualidade inata de um indivíduo para uma determinada atividade, só se atinge o nível de excelência mantendo um alto nível de prática deliberada, deste modo as diferenças entre um especialista e um adulto normal reflete um período de esforço deliberado para melhorar o desempenho num domínio específico ao longo da vida (Ericsson et al., 1993).

Este estudo apresenta algumas limitações como ao facto de a amostra ser muito jovem, o questionário ser online e muito extenso. O questionário foi construído para os profissionais do fitness no geral, para um estudo futuro, poderia ser interessante fazer um questionário mais específico para os PT.

Outra limitação do estudo é o facto dos valores dos alfas de cronbach do questionário PCNPB para o uso de recompensas ($\alpha=0,594$) e intimidação ($\alpha=0,575$) estarem ligeiramente abaixo dos 0,6 o que faz com que a nossa confiança na utilização dessa variável seja menor. Outra limitação decorrente dos questionários é o facto de só terem passado pelo processo de harmonização linguística, faltando os restantes processos de validação dos questionários e o facto de os questionários não reportarem a cliente em especial pode levar a que as respostas às percepções da motivação sejam menos precisas.

No futuro poderá ser interessante realizar um estudo que faça uma intervenção nos PT para ver o efeito na sua motivação e consequentemente na dos clientes. as percepções de um PT com as dos seus clientes.

Conclusão

Os principais resultados deste estudo vieram demonstrar que os PT com mais anos de experiência poderão estar mais afinados na utilização das estratégias motivacionais, tendo uma maior sensibilidade e percepção da motivação dos seus clientes, sendo este o principal fator diferenciador, mais do que ter ou não formação académica na área.

Não se verificaram diferenças na motivação para o trabalho entre PT de diferentes formações académicas. Os mais experientes apresentaram maiores valores de suporte de estrutura.

Referências

Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being. *J Pers Soc Psychol*, 84(4), 822-848.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). Intrinsic motivation and self-determination in human behavior. *New York, NY: Plenum Press*

da Costa Simões, V. A., Franco, S. C. A., & Rodrigues, J. d. J. F. (2009). Study from the pedagogical feedback in located gymnastic instructors, with different levels of professional experience. *Fitness & Performance Journal (Online Edition)*, 8(3), 174-182.

Edmunds, J., Ntoumanis, N., & Duda, J. (2008). Testing a self-determination theory-based teaching style intervention in the exercise domain (Vol. 38, pp. 375-388). *European Journal of Social Psychology*.

Ericsson, K. A., Krampe, R., & Tesch-Romer, C. (1993). The Role of Deliberate Practice in the Acquisition of Expert Performance (Vol. 100, pp. 363-406). *Psychological Review*.

Pelletier, L. G., Séguin-Lévesque, C., & Legault, L. (2002). Pressure from above and pressure from below as determinants of teachers' motivation and teaching behaviors. *Journal of Educational Psychology*, 94(1), 186-196. doi: 10.1037/0022-0663.94.1.186

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *Am Psychol*, 55(1), 68-78.

Sisson, S. B., & Katzmarzyk, P. T. (2008). International prevalence of physical activity in youth and adults. *Obes Rev*, 9(6), 606-614. doi: 10.1111/j.1467-789X.2008.00506.x

Taylor, I. M., & Ntoumanis, N. (2007). Teacher motivational strategies and student self-determination in physical education. *Journal of Educational Psychology*, 99(4), 747-760. doi: 10.1037/0022-0663.99.4.747

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Smith, B. (2009). The social context as a determinant of teacher motivational strategies in physical education. *Psychology of Sport & Exercise*, 10(2), 235-243.

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Standage, M. (2008). A Self-Determination Theory Approach to Understanding the Antecedents of Teachers' Motivational Strategies in Physical Education. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 30(1), 75-94.

Teixeira, P. J., Carraça, E. V., Markland, D., Silva, M. N., & Ryan, R. M. (2012). Exercise, physical activity, and self-determination theory: a systematic review. *Int J Behav Nutr Phys Act*, 9, 78. doi: 10.1186/1479-5868-9-78

Discussão Geral

Os resultados que obtivemos no nosso estudo, deixam-nos com algumas reflexões bastante interessantes, apesar de que na minha expectativa inicial esperar que os licenciados pudessem ter melhores estratégias motivacionais, do que os não licenciados, hipótese esta foi rejeitada pelo nosso estudo. Este resultado apoiado pelo estudo de Edmunds e colegas, que nos diz que é possível treinar um instrutor em relação ao seu estilo de ensino de modo a torna-lo mais autodeterminado (Edmunds, Ntoumanis, & Duda, 2008), leva-nos a olhar para os currículos das licenciaturas e perceber de que num um modo geral, não estão a preparar os alunos para uma intervenção individualizada, com todas as especificidades que ela tem. Deste modo poderá ser interessante incluir uma especialização, ou uma pós-graduação em PT que prepare os profissionais neste sentido, ou até mesmo uma formação que possa ser dada as equipas nos health clubs.

Por outro lado o nosso estudo demonstrou que os anos de experiência poderão ser importantes para um PT. De acordo com os nossos resultados foram os PT com mais anos de experiência a ter um maior número de associações significativas das estratégias motivacionais com a percepção de motivação dos seus clientes. Este resultado pode ser um indicador que os anos de experiência poderão dar ao PT uma maior sintonia na utilização das estratégias motivacionais de acordo com as suas percepções da motivação dos clientes. Por outro lado este resultado demonstra a importância deste tipo de estudos para a valorização dos profissionais, se a evidência nos disser que a experiência profissional é uma mais valia nesta área, não só os profissionais, neste caso PT, mas também os clientes e os próprios health clubs terão a ganhar. Pois este conhecimento pode ser mais uma ferramenta na escolha ou recrutamento de um PT.

Apoiado neste estudo e noutros do mesmo género que seriam importantes de realizar, assim como um estudo de intervenção, com estas variáveis, poderiam levar-nos a preparar uma formação específica na utilização de estratégias motivacionais, assim como na identificação da motivação dos clientes, com o objetivo de preparar os PT para uma melhor intervenção junto dos seus com os seus clientes.

Considerando a importância e o impacto que um PT pode ter na vida ou na alteração do estilo de vida de um cliente, será fundamental valorizar esta profissão e dar condições a estes profissionais para que eles possam realizar carreira a longo prazo nesta área, algo que hoje em dia é complicado, pois de um modo geral não existe

progressão e ao longo do tempo muitos e bons profissionais abandonam esta profissão à procura de melhores condições de trabalho e de uma maior estabilidade profissional. A falta de contratos, segurança e estabilidade profissional aliados à pressão, e não falo só da pressão imposta pelos health clubs, mas da própria pressão de trabalhar a recibos verdes e ainda a falta de clientes, que reflete diretamente no ordenado no final do mês, faz com que seja difícil subsistir trabalhando apenas como PT. Estes fatores acabam por estar representados nesta amostra, pois em 111 PT a média de anos de experiência profissional é de sensivelmente 5 anos, que na minha opinião é muito baixa.

Posto isto a minha expectativa é que se invista mais na investigação em relação a estes profissionais e respetiva área profissional de forma a valorizar as suas competências profissionais, para que se possa melhorar a sua intervenção junto da comunidade. Mas também que os responsáveis dos health clubs valorizem a sua importância e consigam dar melhores condições de trabalho e maior destaque aos PT, para que possamos chegar ao nível de países como os Estados Unidos da América, onde o PT é uma profissão muito valorizada e que lhes permite ter uma longa carreira.

Bibliografia Geral

ACSM (2009), ACSM, *Manual for Guidelines for Exercise Testing and Prescription*. 8th ed. Lippincott Williams and Wilkins, Philadelphia, Pa.

ADEXO (2007) 'Os Custos da Obesidade em Portugal', www.adexo.pt

American College of Sports Medicine. (2013). *ACSM's Resources for the Personal Trainer*. Lippincott Williams & Wilkins.

Bartholomew K, Ntoumanis N, Thøgersen-Ntoumani C. (2010) The Controlling Interpersonal Style in a Coaching Context: Development and Initial Validation of a Psychometric Scale. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 32, 193-216

Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being. *J Pers Soc Psychol*, 84(4), 822-848.

Coburn, J. W., & Malek, M. H. (2011). *NSCA's Essentials of Personal Training* (2nd ed.): Human Kinetics Publishers

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). Intrinsic motivation and self-determination in human behavior. *New York, NY: Plenum Press*

da Costa Simões, V. A., Franco, S. C. A., & Rodrigues, J. d. J. F. (2009). Study from the pedagogical feedback in located gymnastic instructors, with different levels of professional experience. *Fitness & Performance Journal (Online Edition)*, 8(3), 174-182.

Edmunds, J., Ntoumanis, N., & Duda, J. (2008). Testing a self-determination theory-based teaching style intervention in the exercise domain (Vol. 38, pp. 375-388). *European Journal of Social Psychology*.

Ericsson, K. A., Krampe, R., & Tesch-Romer, C. (1993). The Role of Deliberate Practice in the Acquisition of Expert Performance (Vol. 100, pp. 363-406). *Psychological Review*.

Eurobarometer (2010), TNS Opinion & Social, Sport and Physical Activity. European Commission: European Union.

IHRSA (2010). European health club report: The size and scope of leading markets. International Health, Racquet & Sports club Association (IHRSA), Boston

Hein, V., Ries, F., Pires, F., Caune, A., Emeljanovas, A., Ekler, J. H., & Valantiniene, I. (2012). The relationship between teaching styles and motivation to teach among physical education teachers. *Journal of Sports Science & Medicine*, 11(1), 123-130.

Liberati, A., Altman, D. G., Tetzlaff, J., Mulrow, C., Gøtzsche, P. C., Ioannidis, J. P., ..Moher, D. (2009). The PRISMA statement for reporting systematic reviews and meta-analyses of studies that evaluate health care interventions: explanation and elaboration. *Ann Intern Med*, 151(4), W65-94.

Ng,J., Thøgersen-Ntoumani, C., Ntoumanis, N. (2012). Motivation Contagion When Instructing Obese Individuals: A Test in Exercise Settings. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 34, 525-538.

Pelletier, L. G., Séguin-Lévesque, C., & Legault, L. (2002). Pressure from above and pressure from below as determinants of teachers' motivation and teaching behaviors. *Journal of Educational Psychology*, 94(1), 186-196. doi: 10.1037/0022-0663.94.1.186

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *Am Psychol*, 55(1), 68-78.

Sherwood, N.E., Martinson, B.C., Crain, A.L., Hayes, MG, Pronk, N.P., O'Conner, P.J., (2008), A new approach to physical activity maintenance: Rationale, design, and baseline data from the Keep Active Minnesota trial, BMC Geriatrics

Silva M.N., Barata J.T., Teixeira P.J. (2013). Exercício Físico na Diabetes: missão impossível ou uma questão de motivação? *Revista Portuguesa de Cardiologia*, 32 (supl.I):35-43

Sisson, S. B., & Katzmarzyk, P. T. (2008). International prevalence of physical activity in youth and adults. *Obes Rev*, 9(6), 606-614. doi: 10.1111/j.1467-789X.2008.00506.x

Taylor, I. M., & Ntoumanis, N. (2007). Teacher motivational strategies and student self-determination in physical education. *Journal of Educational Psychology*, 99(4), 747-760. doi: 10.1037/0022-0663.99.4.747

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Smith, B. (2009). The social context as a determinant of teacher motivational strategies in physical education. *Psychology of Sport & Exercise*, 10(2), 235-243.

Taylor, I. M., Ntoumanis, N., & Standage, M. (2008). A Self-Determination Theory Approach to Understanding the Antecedents of Teachers' Motivational Strategies in Physical Education. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 30(1), 75-94.

Teixeira, P. J., Carraça, E. V., Markland, D., Silva, M. N., & Ryan, R. M. (2012). Exercise, physical activity, and self-determination theory: a systematic review. *Int J Behav Nutr Phys Act*, 9, 78. doi: 10.1186/1479-5868-9-78

Wilson, P., Rogers, W., Rodgers, W., & Wild, T. (2006). The psychological need satisfaction in exercise scale. *Journal of sport & exercise psychology*, 28(3), 231.

Withall, J, Jago, R., Fox, K.R., (2012), The effect a of community-based social marketing campaign on recruitment and retention of low income groups into physical activity programmes – a controlled before-and-after study, BMC Public Health, vol. 12 No.1: 836

Anexos

Anexo 1

Questionários utilizados do estudo PoEMA

Estudo de Adesão ao Exercício e ao Ginásio/Health Club

O avanço da investigação científica é fundamental, não só para o avanço do conhecimento teórico acerca dos fenómenos, mas principalmente pelo suporte que pode dar ao desenvolvimento de melhores práticas, práticas realmente baseadas na evidência. Neste sentido agradecemos a sua contribuição, dedicando cerca de 15/20 minutos ao preenchimento do questionário anexo.

O objectivo da presente investigação, integrado nos centros de estudos avançados da Faculdade de Motricidade Humana e da Faculdade de Educação Física e Desporto prende-se com a avaliação de um conjunto de factores relacionados com a actuação de técnicos em ginásios e health-clubs. Como o que se pretende é uma caracterização da realidade não existem respostas correctas ou erradas, isto é, a resposta é válida desde que transmita a sua verdadeira opinião. Assim, agradecemos que responda com a máxima sinceridade.

O questionário é anónimo (não há nenhum elemento que directamente o identifique e todos os dados pessoais mais gerais servem apenas o propósito de caracterização demográfica). As suas respostas serão completamente sigilosas. Os dados constantes nos questionários apenas serão trabalhados por investigadores afectos ao projecto e apenas para efeitos de tratamento estatístico.

Agradecemos a sua colaboração. Só através dela pode a investigação reflectir a realidade.

Muito obrigado.

*Obrigatório

Género	
☐	Feminino
☐	Masculino
Data de preenchimento	
Data de nascimento	
Estatura (cm) * (por exemplo, 175)	
Peso (Kg)	
Formação académica: Licenciatura na área do Exercício/Educação Física? *	
☐	Sim
☐	Não
☐	Outro:
Prática profissional * Indique em quantos locais trabalha atualmente na área do fitness	

Preencha a seguinte tabela relativa ao horário SEMANAL da sua prática profissional

Sala de exercício - nº de horas (numérico, por exemplo: 2)

Atividades aquáticas (natação) - nº de horas (numérico, por exemplo: 2)

Aulas de grupo (Pilates, Yoga, Step, Localizada, Spinning, Artes Marciais, Danças... - nº de horas (numérico, por exemplo: 2)

Aulas de grupo Les Mills (Body Pump, Body Combat, Body Step, Body Attack, RPM, etc... - nº de horas (numérico, por exemplo: 2)

Treino Personalizado - nº de horas (numérico, por exemplo: 2)

Preencha a seguinte tabela sobre a sua experiência nas diferentes actividades

Sala de exercício - nº de anos (numérico, por exemplo: 2 ou 3,5)

Atividades aquáticas (natação) - nº de anos (numérico, por exemplo: 2 ou 3,5)

Aulas de grupo (Pilates, Yoga, Step, Localizada, Spinning, Artes Marciais, Danças... - nº de anos (numérico, por exemplo: 2 ou 3,5)

Aulas de grupo Les Mills (Body Pump, Body Combat, Body Step, Body Attack, RPM, etc... - nº de anos (numérico, por exemplo: 2 ou 3,5)

Treino Personalizado - nº de anos (numérico, por exemplo: 2 ou 3,5)

Preencha a seguinte tabela sobre a sua satisfação profissional

*

No geral, e considerando o seu principal local de trabalho, assinala o seu grau de satisfação profissional

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Nada	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Totalmente

Dados sobre a sua própria prática de exercício

Responda apenas para o exercício que faz para além da sua prática profissional (não contando, portanto, as horas de aulas que dá, ou a corrida que faz com o seu PT, etc)

O Exercício é qualquer atividade física planeada (por exemplo, caminhada, aeróbica, jogging, bicicleta, nadar, etc.) realizada com o objetivo de melhorar a aptidão física". *

Não contando com o exercício que faz enquanto técnico de exercício, quantas vezes faz exercício por semana?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Se fizer mais do que 10 vezes por semana assinale na caixa abaixo o nº de vezes/semana de exercício.

Quantas vezes faz exercício por semana

Quantas horas de exercício por semana

:		▼
:		▼
:		▼

Qual a duração média das sessões de exercício

:		▼
:		▼
:		▼

Com base na definição acima, quantas vezes por semana faz exercício no ginásio onde está inscrito.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Ao nível da intensidade, o meu exercício é

- ☐ ☐ 0 - Nada
- ☐ ☐ 0,5 - Muito. Muito fraco
- ☐ ☐ 1 - Muito fraco
- ☐ ☐ 2 - Pouco
- ☐ ☐ 3 - Moderado
- ☐ ☐ 4 - Moderado
- ☐ ☐ 5 - Forte
- ☐ ☐ 6 - Forte
- ☐ ☐ 7 - Muito forte
- ☐ ☐ 8 - Muito forte
- ☐ ☐ 9 - Muito forte
- ☐ ☐ 10 - Muito. Muito forte
- ☐ ☐ 11 - Máximo possível

Com base na definição acima indique há quanto tempo realiza exercício no contexto de ginásio.

Anos (escreva aqui o número de anos: para 2,5 escreva aqui 2 e nos meses abaixo 6, para 2 anos apenas, escreva aqui 2 e nos meses 0)

Meses (escreva aqui o número de meses, para 2,5 escreva aqui 6 e nos anos 2, para 2 anos apenas, escreva aqui 0 e nos anos 2)

PANPB

Usando a escala que lhe é apresentada, indique para cada uma das afirmações seguintes até que ponto ela corresponde à sua prática em relação à atividade que indicou exercer predominantemente:

★

Enquanto técnico de exercício...

	0 - Não é verdade para mim	1	2 - Algumas vezes é verdade	3	4 - Totalmente verdade para mim
1. Tenho em conta as necessidades individuais dos meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐
2. Dou orientações precisas aos meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐
3. Disponibilizo tempo para os meus clientes mesmo quando estou ocupado	☐	☐	☐	☐	☐
4. Proporciono um leque de possibilidades diferentes dentro das atividades que dinamizo	☐	☐	☐	☐	☐
5. Esclareço/torno claro aos meus clientes o que é necessário fazer para alcançarem os seus objetivos	☐	☐	☐	☐	☐
6. Procuro que os meus clientes sintam que são importantes para mim	☐	☐	☐	☐	☐
7. Proporciono escolhas e opções	☐	☐	☐	☐	☐
8. Esclareço/torno claro aos meus clientes o que podem esperar da realização de cada uma das atividades propostas	☐	☐	☐	☐	☐
9. Preocupo-me com o bem-estar dos meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐
10. Encorajo os meus clientes a tomarem a iniciativa quanto ao exercício que realizam	☐	☐	☐	☐	☐
11. Prescrevo exercícios adequados ao nível de competências dos meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐
12. Ajudo os meus clientes a sentirem-se confiantes face ao exercício	☐	☐	☐	☐	☐
13. Cuido bem dos meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐
14. Dou aos meus clientes liberdade de escolha quanto ao que querem fazer	☐	☐	☐	☐	☐
15. Procuro assegurar-me de que os meus clientes percebem o porquê de cada uma das atividades propostas	☐	☐	☐	☐	☐
16. Incentivo os meus clientes a encontrarem razões pessoais para a prática dos diferentes exercícios que proponho	☐	☐	☐	☐	☐
17. Preocupo-me com os meus clientes	☐	☐	☐	☐	☐

PADC

Há várias razões que levam as pessoas a envolverem-se ou não no exercício físico. Usando a escala abaixo, por favor indique qual o nível mais verdadeiro PARA A MAIORIA DOS SEUS CLIENTES. Relembramos que não há respostas certas ou erradas nem perguntas traiçoeiras.

Porque é que A MAIORIA DOS SEUS CLIENTES faz exercício? ★

	0 - Não é verdade	1 -	2 - Algumas vezes é verdade	3 -	4 - Muitas vezes é verdade
1. Não vê porque é que tem de fazer exercício	☐	☐	☐	☐	☐
2. Faz exercício porque outras pessoas dizem que deve fazer	☐	☐	☐	☐	☐
3. Sente-se culpado quando não faz exercício	☐	☐	☐	☐	☐
4. Dá valor aos benefícios/vantagens do exercício	☐	☐	☐	☐	☐
5. Faz exercício porque isso está relacionado com os seus objetivos de vida	☐	☐	☐	☐	☐

	0 - Não é verdade	1 -	2 - Algumas vezes é verdade	3 -	4 - Muitas vezes é verdade
6. Faz exercício porque é divertido	☐	☐	☐	☐	☐
7. Não percebe porque é que tem de fazer exercício	☐	☐	☐	☐	☐
8. Participa no exercício porque os seus amigos/família dizem que deve fazer	☐	☐	☐	☐	☐
9. Sente-se envergonhado quando falta a uma sessão de exercício	☐	☐	☐	☐	☐
10. É importante para ele fazer exercício regularmente	☐	☐	☐	☐	☐
11. Considera que o exercício faz parte da sua identidade	☐	☐	☐	☐	☐
12. Gosta das sessões de exercício	☐	☐	☐	☐	☐
13. Não percebe o objetivo de fazer exercício	☐	☐	☐	☐	☐
14. Faz exercício porque os outros vão ficar insatisfeitos com ele se não fizer	☐	☐	☐	☐	☐
15. Sente-se fracassado quando não faz exercício durante algum tempo	☐	☐	☐	☐	☐
16. Pensa que é importante fazer um esforço por fazer exercício regularmente	☐	☐	☐	☐	☐
17. Considera que fazer exercício é uma parte fundamental daquilo que ele é	☐	☐	☐	☐	☐
18. Acha o exercício uma atividade agradável	☐	☐	☐	☐	☐
19. Pensa que o exercício é uma perda de tempo	☐	☐	☐	☐	☐
20. Sente-se pressionado pela família e amigos para fazer exercício	☐	☐	☐	☐	☐
21. Sente-se irrequieto se não fizer exercício regularmente	☐	☐	☐	☐	☐
22. Valoriza o exercício e sente-se inquieto se não o praticar com regularidade	☐	☐	☐	☐	☐
23. Considera que fazer exercício está em harmonia com os seus valores	☐	☐	☐	☐	☐
24. Fica bem disposto e satisfeito por praticar exercício	☐	☐	☐	☐	☐

PCNPB

Diferentes técnicos podem ter estilos e estratégias de treino distintas, sendo que isso não tem que implicar que uns são melhores que outros. Considerando aquilo que normalmente costuma fazer na sua prática indique, p.f., o quanto concorda ou não com as afirmações seguintes.

	1 - Discordo totalmente	2	3	4	5	6	7 - Concordo totalmente
1. Procuro motivar os (meus) clientes prometendo recompensá-los se eles tiverem um bom desempenho	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Tendo a tornar-me menos afável quando os clientes não veem as coisas da mesma forma que eu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Por vezes, levanto a voz para incentivar os clientes a completar os exercícios durante o treino/aula	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Espero que os clientes centrem a sua vida à volta dos treinos/aulas	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Avalio negativamente os clientes ou sou muito crítico quando os seus resultados não são os esperados	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Elogio os meus clientes só para que eles se esforcem mais no treino/aula	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Tendo a investir menos nos clientes quando sinto que eles não estão a empenhar-se devidamente no treino/aula	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Para manter os clientes focados no treino/aula, tendo a enfatizar as consequências da sua falta de empenho para a obtenção de resultados	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Tento controlar o que os clientes fazem no seu tempo livre	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

	1 - Discordo totalmente	2	3	4	5	6	7 - Concordo totalmente
10. Os meus feedbacks aos clientes são normalmente bastante críticos	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Uso o elogio, somente, para que os clientes completem os exercícios que proponho no treino/aula	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Tenho dificuldades em aceitar um cliente que já me desiludiu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Tendo a fazer os clientes sentirem-se inadequados/desconfortáveis em certas situações, para que se apliquem mais nos exercícios que proponho no treino/aula	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Tento interferir em outros aspetos da vida dos meus clientes, fora do contexto do treino	☒	☐	☐	☐	☐	☐	☐