UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
ESCOLA DE EDUCAÇÃO FÍSICA E ESPORTE DE RIBEIRÃO PRETO

CAIO TARCISIO VENTURA ALVES

O corredor de rua no interior de São Paulo: das barreiras ao comprometimento

Ribeirão Preto

2018

CAIO TARCISIO VENTURA ALVES

O corredor de rua no interior de São Paulo: das barreiras ao comprometimento

Versão Corrigida

(Versão original encontra-se na unidade que aloja o Programa de Pós-graduação)

Dissertação apresentada à Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em Ciências, Programa de Pós-Graduação Educação Física e Esporte.

Área de Concentração: Atividade Física e Esporte

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Miranda da Rocha

Ribeirão Preto

2018

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Alves, Caio Tarcisio Ventura

O corredor de rua no interior de São Paulo: das barreiras ao comprometimento / Caio Tarcisio Ventura Alves; orientador, Cláudio Miranda da Rocha. – 2018.
99 f.

Dissertação (Mestrado em Ciências) – Programa de Pós-Graduação em Educação Física e Esporte, Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.
Versão Corrigida

1. Corrida de rua 2. barreiras 3. estratégias de negociação 4. envolvimento
5. Comprometimento. I. Rocha, Cláudio Miranda da, orient. II. O corredor de rua no interior de São Paulo: das barreiras ao comprometimento.

ALVES, C.T.V. **O corredor de rua no interior de São Paulo:** das barreiras ao comprometimento. 2018. 99 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. Ary José Rocco Júnior

Instituição: Universidade de São Paulo

Julgamento: _____

Profª. Dra. Camila de Moraes

Instituição: Universidade de São Paulo

Julgamento: _____

Profª. Dra. Giselle Helena Tavares

Instituição: Universidade Federal de Uberlândia

Julgamento: _____

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha mãe, Márcia Ventura, que desde a minha infância me incentivou a estudar e que nunca mediu esforços para que eu ingressasse e concluísse meus cursos de graduação e pós-graduação. Mãe, estive comigo em todos os momentos de dificuldade, principalmente em conciliar os empregos e o estudo. O pouco que tenho e aquilo que sou, é graças a você, Mãe! Te Amo!!

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha família, ao meu pai, Sérgio, e ao meu irmão, Leonardo, que mesmo diante das dificuldades e algumas desavenças, sempre me apoiaram durante todo este processo. Aos meus avós (Isaura e Geraldo Ventura, Geni e João Alves), aos meus primos, amigos e tios, especialmente ao Tio João Paulo, com sua visão diferenciada de mundo e que sempre me acolhe muito bem em Ribeirão Preto.

Aos alunos do meu grupo de corrida de rua, LA Equipe Assessoria Esportiva - Barretos, que indiretamente me deram boas condições e ideias para o desenvolvimento do projeto de pesquisa, que participaram como voluntários na coleta de dados do teste piloto e que mesmo nos meus dias de ausência (aqui vai um agradecimento especial ao meu compadre e sócio da equipe, Eduardo Lopes), entenderam o processo pelo qual eu passei.

Às minhas alunas da academia ao ar livre do bairro Barretos II, mulheres e senhoras de quem eu cuido da saúde como se fossem minhas mães, fica registrado o meu agradecimento e o pedido de desculpas pelas faltas deste professor.

Agradeço aos professores Dr. Ary Rocco e Dra. Giselle Tavares pelas valiosas contribuições a este trabalho desde o exame de qualificação. Aos Prof. Dr. Hugo Tourinho e Profª. Dra. Camila de Moraes, que abriram as portas da Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto a mim, até então, aluno externo à comunidade USP. Saibam que serei eternamente grato a vocês pela oportunidade.

Agradeço finalmente – e não menos importante - o meu Orientador, Prof. Dr. Cláudio M. Rocha, docente do mais alto gabarito, reconhecidamente expert em Gestão do Esporte, que me confiou a oportunidade e a responsabilidade de cursar um programa de mestrado sob a sua orientação. Agradeço pelas críticas sempre construtivas, agradeço a paciência, o respeito, a educação, a calma, o caráter e a ética do Professor em todas as aulas, reuniões, troca de e-mails e conversas. Levarei sempre comigo suas palavras sobre as diferenças entre “o mundo ideal e o mundo real!”, principalmente diante do mundo da pós-graduação. Cláudio, Muito Obrigado!!!

“Inteligência é a habilidade de se adaptar à mudança”

(STEPHEN HAWKING)

RESUMO

ALVES, C.T.V. **O corredor de rua no interior de São Paulo: das barreiras ao comprometimento.** 2018. 99 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.

A corrida é um dos esportes mais acessíveis atualmente, pois sua prática não requer alto investimento financeiro, sendo praticável em academias ou ao ar livre. Indivíduos sedentários alegam falta de tempo, outras obrigações e outros fatores para não praticar exercícios físicos. Estratégias de negociação de barreiras às práticas esportivas se fazem necessárias para que indivíduos comecem ou continuem suas práticas de exercício físico. Esta pesquisa tem como objetivos: (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo, (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras, (3) comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo e (4) verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância no envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua. A escala de barreiras foi baseada em Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002). A escala de negociação foi baseada em Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007). A escala de envolvimento foi traduzida a partir de Beaton et al. (2011) e a escala de comprometimento foi traduzida a partir de Pritchard, Havitz e Howard (1999), Funk et al. (2011) e Ridinger et al. (2012). Os corredores amadores ($n = 437$) eram, na sua maioria, do sexo masculino (60,1% homens), 45% eram alunos de assessoria de corrida, com idade média de 39,9 anos ($DP = 11,6$) e tinham experiência média em corrida de 6,79 anos ($DP = 7,19$). As principais barreiras encontradas por corredores amadores foram a falta de tempo ($M = 2,93$; $DP = 1,22$) e a falta de local adequado ($M = 2,65$; $DP = 1,31$). Os corredores investigados informaram que utilizam estratégias para continuar correndo baseadas na negociação para falta de vontade ($M = 5,93$; $DP = 0,8$) e na flexibilidade de local, dias e horários para correr ($M = 4,26$; $DP = 1,16$). Com relação ao envolvimento, os respondentes informaram que se tornam mais envolvidos com a corrida principalmente por valores hedônicos ($M = 5,9$; $DP = 1,13$). O nível de comprometimento com a corrida de rua informado pelos corredores foi moderado ($M = 4,89$; $DP = 1,56$). Os resultados dos testes t mostraram que não houve diferença entre corredores autônomos e corredores orientados nas estratégias de negociação de flexibilidade e de negociação para dor, mas eles diferiram nas estratégias de negociação de tempo ($t = -6,605$; $p < 0,001$), na busca de parceiros e informação ($t = -10,613$; $p < 0,001$) e na negociação para falta de vontade ($t = -3,243$; $p = 0,001$). A partir do modelo de regressão, foram explicadas pelas cinco dimensões da negociação: 25,3% do envolvimento hedônico, 42,2% da centralidade, 21,6% do valor simbólico e 30,2% do comprometimento. As dimensões negociação para falta de vontade, e busca por parceiros e informação foram preditores significantes em todas as análises. Conclui-se que corredores amadores que utilizam estratégias de negociação para superar barreiras são mais envolvidos e comprometidos com a corrida de rua.

Palavras-chave: Corrida de rua. Barreiras. Estratégias de negociação. Envolvimento. Comprometimento.

ABSTRACT

ALVES, C.T.V. The street runners in the countryside of São Paulo state: from constraints to commitment. 2018. 99 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.

Running is one of the most accessible sports currently, because its practice does not require high financial investment, once it can be performed in gyms or outdoors. Sedentary individuals claim they do not have enough time to exercise, besides other personal obligations and reasons not to practice physical activities. Because of these excuses, it is necessary to create negotiation strategies to overpass these constraints and make people start or continue practicing exercises. The purposes of this study are: (1) describing the main constraints which street runners must overcome to keep running, (2) describing the main negotiation strategies used by these runners to surpass those constraints, (3) comparing runners who are coached by a running club to those who practice running autonomously in their negotiation strategies to keep running and (4) to verify if different negotiation strategies can explain the variation of amateur runner's involvement and commitment with the running. The scale of negotiation was based on Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007). The scale of involvement was translated from Beaton et al. (2011) and the scale of commitment was translated from Pritchard, Havitz & Howard (1999), Funk et al. (2011) and Ridinger et al. (2012). The amateur runners ($n = 437$) were mostly male (60,1% men), 45% of them were coached by a running club, their average age was of 39,9 years old ($SD = 11,6$) and they had been running for an average of 6,79 years ($SD = 7,19$). The main constraints that were faced by amateur runners were: lack of time ($M = 2,93$; $SD = 1,22$) and the absence of a suitable place ($M = 2,65$; $SD = 1,31$). The studied runners told that they make use of the strategies to keep on running based on negotiation due to the lack of will ($M = 5,93$; $SD = 0,8$) and on the flexibility of place, days and time to run ($M = 4,26$; $SD = 1,16$). Regarding involvement, the studied runners informed that they become more concerned to the running activity mainly because of the pleasant factors ($M = 5,9$; $SD = 1,13$). It was observed an average level due to the commitment with the street running ($M = 4,89$; $SD = 1,56$). The results of the t tests showed that there were no differences between the autonomous runners and the coached runners regarding the flexibility and pain strategies of negotiation. On the other hand, they differed in the time strategies of negotiation ($t = -6,605$; $p < 0,001$), in the search of partners and information ($t = -10,613$; $p < 0,001$) and in the negotiation for the lack of will ($t = -3,243$; $p = 0,001$). Through regression model they were explained through five negotiation dimensions: 25,3% of involvement by pleasure, 42,2% of centrality, 21,6% of symbolism and 30,2% of commitment. The factors 'negotiation for the lack of will' and 'negotiation for the search of partners and information' were very important predictors for the analysis. It was possible to conclude that amateur runners who make use of negotiation strategies to overpass constraints are more engaged and committed to running.

Key-words: Running. Constraints. Negotiation strategies. Involvement. Commitment.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Motivos para o abandono da prática esportiva no Brasil em 2013	35
Tabela 2 – Percentual de adultos que praticam atividades físicas no tempo livre por semana, por sexo, segundo as capitais dos estados brasileiros e do Distrito Federal	36
Tabela 3 – Itens e cargas fatoriais a partir de uma análise fatorial exploratória do Estudo 1 ..	58
Tabela 4 – Análise de frequência dos corredores amadores	61
Tabela 5 – Estatística descritiva - Barreiras	61
Tabela 6 – Fatores, itens, estatísticas descritivas e fidedignidade das medidas - Estratégias de negociação, envolvimento e comprometimento	62
Tabela 7 – Teste de <i>Levene</i> para igualdade de variâncias ($p < 0,05$)	64
Tabela 8 – Média, desvio padrão e diferença entre corredores orientados e autônomos nas estratégias de negociação para correr	65
Tabela 9 – Coeficiente de regressão (b) de quatro modelos de regressão como preditor das estratégias de negociação	66

LISTA DE SIGLAS

AIMS	<i>Association of International Marathons and Distance Races</i>
CBA _t	Confederação Brasileira de Atletismo
CBD	Confederação Brasileira de Desportos
DIESPORTE	Diagnóstico Nacional do Esporte
EUA	Estados Unidos da América
FPA	Federação Paulista de Atletismo
IAAF	<i>International Association of Athletics Federations</i>
OMS	Organização Mundial da Saúde
PCM	<i>Psychological Continuum Model</i>
USP	Universidade de São Paulo
VIGITEL	Vigilância de Fatores de Risco e Proteção para Doenças Crônicas por Inquérito Telefônico

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 Objetivos	19
2 REVISÃO DE LITERATURA	20
2.1 Corrida de Rua	20
<i>2.1.1 Assessorias Profissionais</i>	26
2.2 Motivação	29
2.3 Barreiras	32
2.4 Estratégias de negociação	37
2.5 Envolvimento	43
2.6 Comprometimento	47
2.7 Relações entre barreiras, estratégias de negociação, envolvimento e comprometimento	49
3 MÉTODO	51
3.1 Delineamento da Pesquisa	51
3.2 Estudo 1	52
3.3 Estudo 2	53
<i>3.3.1 Amostra</i>	53
<i>3.3.2 Instrumento de Coleta de Dados</i>	54
<i>3.3.2.1 Escalas</i>	54
<i>3.3.3 Análise Estatística</i>	56
4 RESULTADOS	57
4.1 Estudo 1	57
4.2 Estudo 2	60
<i>4.2.1 Análise Descritiva dos Corredores Amadores</i>	60
<i>4.2.2 Testes t para comparação entre corredores orientados e autônomos</i>	64
<i>4.2.3 Análises de regressão múltipla</i>	65
5 DISCUSSÃO	68
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	79
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
ANEXO A	88
ANEXO B	889
ANEXO C	90

ANEXO D	91
APÊNDICES	92

1 INTRODUÇÃO

A prática de exercícios físicos regulares promove uma melhor qualidade de vida, sendo que esses benefícios vão desde a prevenção de doenças a melhora do condicionamento físico, prazer e satisfação pessoal. Entretanto, com o uso da tecnologia e o aumento das tarefas diárias, é sabido que o sedentarismo atinge grande parte dos indivíduos, que alegam falta de tempo disponível para a adoção de uma rotina mais saudável. Em contrapartida, o acesso à informação faz com que grande parcela da população brasileira e mundial busque cada vez mais adotar hábitos saudáveis para seu bem-estar físico, social e mental.

Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), cerca de 60% da população mundial pratica a quantidade de exercícios físicos recomendada para se obter benefícios à saúde (WHO, 2010). Entretanto, Hallal et al. (2012) afirmam que 31% da população mundial é fisicamente inativa. Segundo a Eurobarometer (2012), 59% dos europeus nunca ou muito raramente se exercitam. No Brasil, segundo o sistema de Vigilância de Fatores de Risco e Proteção para Doenças Crônicas por Inquérito Telefônico (VIGITEL), dados publicados em 2015 revelaram que a frequência da prática de atividade física moderada no país atualmente ocorre entre apenas 43% da população. Nessa investigação de abrangência nacional, 54 mil adultos brasileiros beneficiários de planos de saúde pertencentes às 27 unidades federais participaram da pesquisa (MINISTÉRIO DA SAÚDE, 2017).

Um dos temas que atualmente desperta interesse na área da educação física relacionada à saúde se refere aos motivos que levam as pessoas a iniciarem a prática de exercício físico, bem como as razões que fazem com que elas permaneçam e se tornem fiéis à prática deles por um bom tempo (GUEDES; LEGNANI; LEGNANI, 2012). Para Ryan et al. (1997), os motivos que levam um indivíduo a praticar esportes podem aumentar a possibilidade desse indivíduo permanecer na modalidade esportiva. Juntamente aos benefícios oriundos da prática de exercícios físicos pela população, a OMS, assim como outros órgãos e instituições vinculadas à saúde pública vêm incentivando a adoção de hábitos mais saudáveis em todos os segmentos da população (WHO, 2010).

Fatores sociais e psicológicos como o divertimento e a sensação de bem-estar são importantes nesse processo de motivação à prática de exercícios físicos. O esporte voltado à participação tem por objetivo promover melhorias à saúde, bem como a plenitude da vida social (MAIORAL, 2014). Além disso, fatores ambientais, de idade e gênero são itens importantes no relacionamento entre as limitações e estímulos para que o indivíduo inicie a prática de exercícios físicos.

Os eventos esportivos de participação em massa, por exemplo, as corridas de rua, representam uma base de intervenção em potencial, pois estudos têm mostrado a capacidade destes eventos em atrair novos praticantes e consequentemente aumentar os níveis de participação em partes da população (FUNK et al., 2011; BENETTI, 2015). Os eventos esportivos têm por característica uma dimensão ampla e um caráter de massificação, haja vista diversas possibilidades para participar de um evento esportivo, por exemplo, como atleta, treinador, espectador, organizador ou patrocinador (MAIORAL, 2014). Estes eventos têm demonstrado a capacidade de motivar as pessoas a começar a se exercitarem, o que se traduz na teoria, em um aumento na frequência, intensidade e duração dos exercícios para se preparar e participar dos eventos (FUNK et al., 2011).

Se eventos tais como as corridas de rua encorajam o comprometimento com a atividade física, teoricamente os indivíduos vão iniciar, continuar e aumentar gradativamente o nível de atividade, e essas mudanças serão mais consistentes com o passar do tempo (BEATON; FUNK; ALEXANDRIS, 2009; FUNK et al., 2011). No cenário nacional, no entanto, os dados obtidos pelo Diagnóstico Nacional do Esporte (DIESPORTE) realizado pelo Ministério do Esporte brasileiro mostram que apenas 14,3% dos brasileiros costumam ir a eventos esportivos pagos. Esse fato pode ser justificado pelo alto preço dos ingressos para esses eventos esportivos, bem como baixa renda mensal da população brasileira (DIESPORTE, 2016).

Um melhor entendimento dos fatores associados com a corrida de rua pode contribuir para a base de conhecimento das estratégias de negociação e para a motivação no lazer ativo. Para Funk et al. (2011), os eventos esportivos têm o potencial para aumentar a frequência de uma futura intenção em praticar exercícios físicos e poderia auxiliar a população sedentária a ser mais ativa. Através do prazer e da possibilidade dos indivíduos de se auto expressarem, a corrida de rua pode promover oportunidades que vão tornar o exercício físico mais popular e presente na vida desses indivíduos, tornando-os mais comprometidos com a prática (RIDINGER et al., 2012).

A corrida de rua indica ser uma das atividades mais acessíveis em termos de lazer ativo à maioria da população, pois sua simples prática (pelo menos no início) não requer alto investimento financeiro, é praticável em um tempo limitado, não necessita de um parceiro e pode ser feita em ruas, avenidas e parques em geral (RUNNING USA, 2017). Entretanto, a corrida de rua atualmente é cercada por um amplo crescimento da indústria esportiva, onde cada vez mais se consome serviços e produtos especializados como roupas, calçados e equipamentos eletrônicos (MAIORAL, 2014). Além disso, os eventos esportivos em si fazem parte deste universo que gera grande movimentação financeira em boa parte do mundo.

Segundo Dallari (2009), a corrida de rua é caracterizada como um fenômeno sociocultural contemporâneo, de transformações significativas, e forma atual da sociedade se expressar. Assim, para quem participa de corridas de rua, o desafio da competição pode ocorrer de diversas formas: chegar à frente dos outros corredores, correr uma distância maior que o habitual, correr determinada distância em um tempo reduzido, ou simplesmente incentivar ou acompanhar um amigo. A busca pela corrida de rua ocorre por vários motivos, como por exemplo, a busca pela saúde, a integração social e a busca por atividades recreativas e até mesmo competitivas, visto que com o aumento no número de provas em todo o mundo, as premiações, patrocínios e prestígio social tornam-se interessante para vários corredores (SALGADO; MIKAHIL, 2006). A corrida de rua se diferencia de outros esportes, pois é um entretenimento gratuito aos espectadores e o seu consumidor participa ativamente desse esporte de forma amadora e com caráter participativo, juntamente com a minoria de atletas profissionais (MAIORAL, 2014).

O aumento significativo de corridas de rua no Brasil promove o crescimento de uma linha de atuação profissional para educadores físicos em geral. Entretanto, ainda há uma grande parcela de corredores que não são orientados em seu treino. Nesse sentido, as assessorias esportivas surgem com o intuito de prescrever treinos específicos de corrida de rua. Além disso, as assessorias esportivas têm por objetivo agregar valor à marca e ao produto, oferecendo parcerias e serviços em benefício de seus clientes como o atendimento nutricional, fisioterapia e o acompanhamento em viagens para a participação em eventos esportivos (BENETTI, 2015). O local dos treinos, os horários e ritmo desenvolvidos nas atividades geralmente são fundamentais para a formação dessas assessorias de corrida (DALLARI, 2009).

A simples prática do esporte é uma das características que pode tornar a corrida de rua um esporte democrático e altamente popular (SUA CORRIDA, 2013). Os corredores em geral não sentem dificuldade em expressar sua satisfação pela corrida de rua. Corredores de longa distância, por exemplo, falam com orgulho aos seus pares e parceiros sobre suas participações em eventos de corrida e o desafio com a atividade (RIDINGER et al., 2012). Organizadores de eventos de corrida poderiam, por exemplo, focar em conhecer necessidades e desejos de potenciais participantes baseados em níveis de conexões psicológicas com a corrida (BEATON et al., 2011).

As corridas de rua têm atraído uma multidão de praticantes no mundo todo. Houve um aumento expressivo na popularidade da maratona nas décadas de 1970 e 1980. Esse aumento expressivo na popularidade da maratona ocorreu entre pessoas de ambos os sexos, todas as idades e níveis de condicionamento físico (SUMMERS; MACHIN; SARGENT, 1983).

Em todo o mundo, houve uma taxa de crescimento de aproximadamente 80% na quantidade de participantes de corridas de rua como meias maratonas e maratonas (BENETTI, 2015). Nesse período, os corredores passaram por um processo lento e gradativo de treinamento, o que manteve a satisfação e a vontade em participar da maratona, popularizada como a corrida de maior distância oficial (DALLARI, 2009). Além disso, de acordo com a Associação Internacional de Maratonas e Corridas de Rua (AIMS, 2017), esse crescimento nas maratonas e corridas de rua em geral se deve mais ao caráter participativo do que competitivo.

Segundo o portal *Running USA* (2017), que é uma organização sem fins lucrativos que publica relatórios sobre o mercado americano de corridas de rua, nos Estados Unidos da América (EUA) em 2016, mais de 17 milhões de participantes concluíram eventos esportivos de corrida. Esse número aumentou cerca de 300% desde 1990. Este crescimento no número de corredores de rua tem sido atribuído ao aumento a cada ano de mulheres corredoras, que já são maioria nos EUA (Sua Corrida, 2013) e as corridas de 5 km, que em 2016 representaram 56% do total de provas naquele país. A participação nas cem maiores corridas de rua cronometradas dos EUA cresceu cerca de 77% nos últimos catorze anos, quantificando o crescimento exponencial da corrida como um esporte recreativo e voltado à saúde (RUNNING USA, 2017). No período entre 2009 e 2013, cerca de 500 mil corredores por ano completaram provas de maratona nos EUA (RUNNING USA, 2017).

No atual cenário nacional, de acordo com Lordello (2016), o Brasil teve um crescimento no mercado de corridas de rua de cerca de 20% no ano de 2015, com mais de 800 eventos em todo o país e mais de 1 milhão de pessoas inscritas. Atualmente existem mais de 4 milhões de praticantes de corrida em todo o Brasil (FPA, 2017). Esse expressivo crescimento no esporte de participação ganha maior dimensão à medida que o Brasil passa por um momento de crise econômica.

Entretanto, vários indivíduos alegam falta de tempo, outras obrigações e outros fatores para não praticar corrida de rua (ou outro esporte qualquer). Grande parcela da população sedentária naturalmente percebe barreiras que impedem ou dificultam a prática de exercícios físicos. White (2008) caracteriza o termo barreiras como fatores que podem inibir a participação em uma atividade ou limitar a satisfação das pessoas ao praticar esta atividade. Para o autor, a falta de conhecimento para praticar determinada atividade esportiva de lazer, por exemplo, as corridas de rua, bem como a falta de motivação para sua prática são exemplos de barreiras.

O Ministério da Saúde (2017) apontou que o Estado de São Paulo possui o menor percentual de adultos que praticam atividade física no país. Entretanto, de acordo com Bastos, Pedro e Palhares (2009), o estado de São Paulo possui o maior número de praticantes de corrida

de rua e de eventos de corrida, o que retrata a relevância econômica e social do estado para a modalidade esportiva. Segundo a Federação Paulista de Atletismo (FPA), a corrida de rua é uma modalidade que a cada ano cresce em todo o estado. Em 2015, a modalidade teve um crescimento no número de provas de 14,96% em relação ao ano anterior. Além disso, esse órgão estima um crescimento ainda maior nos próximos anos (FPA, 2017).

O estado de São Paulo possui 17 Centros de Excelência Esportiva espalhados por todo o estado, que dentre vários objetivos, tem por meta promover a massificação do atletismo (FPA, 2017). De acordo com Oliveira (2013), a cada 4 eventos de corrida que ocorrem no Brasil, um acontece no estado de São Paulo, o que demonstra que o estado paulista é uma potência no que diz respeito a eventos participativos de corrida de rua. Aproximadamente 47% das assessorias esportivas existentes no Brasil atualmente estão inseridas no estado de São Paulo (SUA CORRIDA, 2013).

De acordo com a FPA (2017), o município de Ribeirão Preto (SP) é a sede da 5ª Região Esportiva do Estado de São Paulo. De acordo com o portal Vai Correndo (2018), nos últimos cinco anos a região que compreende o município de Ribeirão Preto sediou em média pouco mais de um evento de corrida de rua por semana. No ano de 2017, conforme mostra o Gráfico 1, houve 103 corridas de rua na região de Ribeirão Preto, o que confirma o estado de São Paulo e a região da coleta de dados do presente estudo como uma potência em termos de corrida de rua.

Gráfico 1 - Corridas de Rua - região de Ribeirão Preto/SP

Fonte: Vaicorrendo.com (2018)

Os estudos acerca das estratégias de negociação para a realização de lazer ativo podem explicar o porquê há alguns indivíduos com sucesso em superar barreiras à prática do lazer ativo, enquanto alguns outros são bloqueados e/ou limitados por estas barreiras. A negociação é a interação entre a motivação e as barreiras (JACKSON; CRAWFORD; GODBEY, 1993). As estratégias de negociação são atividades realizadas por indivíduos para superar barreiras que

limitam ou impedem sua participação em atividades de lazer, podendo ser subdivididas em estratégias cognitivas e comportamentais (ALEXANDRIS et al., 2013). A decisão de participar de uma maratona, por exemplo, não é restrita apenas ao pagamento da taxa de inscrição. O indivíduo provavelmente terá despesas adicionais com transporte e acomodação (WICKER; HALLMANN, 2013). Neste exemplo, a renda do indivíduo é um fator que pode limitar sua participação na maratona e o aumento da renda pode ser determinante na decisão de participar ou não do evento.

A falta de conhecimento para praticar determinada atividade de lazer, bem como a falta de motivação para sua prática são outros exemplos de barreiras. A procura por amigos ou a busca de orientação profissional sugere um exemplo de estratégia de negociação e possível superação de tais barreiras (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Isto é, se uma pessoa não corre porque não sabe como ou onde correr, ao recorrer a amigos que já correm, ela está usando uma estratégia para superar tal barreira. As inter-relações entre barreiras e estratégias de negociação, bem como o processo no qual estes fatores influenciam a participação no lazer ativo ainda requerem mais estudos empíricos (HUBBARD; MANNELL, 2001).

Segundo Beaton et al. (2011), há uma forte correlação entre negociação de barreiras, envolvimento e comprometimento com a corrida. O comprometimento pode ser definido como um constructo transversal e interno de cada indivíduo (RIDINGER et al., 2012). O comprometimento é caracterizado como a força relativa de identificação e seu envolvimento comportamental em determinada organização, geralmente resistente a influência externa e à mudança. Pensando no indivíduo, o comprometimento é fortalecido quando as pessoas entendem que suas decisões não são facilmente revertidas e quando realizam um exercício por livre escolha (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999).

Para Iwasaki e Havitz (2004), consumidores ou participantes de eventos mais envolvidos podem ser a peça chave de organizadores de corrida para uma alta geração de receita e a construção de uma reputação positiva. Além disso, os resultados da pesquisa realizada por Beaton et al. (2011) sugerem que corredores com conexões psicológicas cada vez mais fortes com a atividade são mais propensos a se envolver em comportamentos relacionados à corrida (por exemplo, aumento de frequência e intensidade das atividades). Os fatores que influenciam o envolvimento e a conexão psicológica com a corrida podem auxiliar organizadores de eventos esportivos a desenvolver estratégias de marketing mais eficazes. Beaton et al. (2011) conceituam o envolvimento como um estado de motivação ou interesse sobre vários aspectos psicológicos, avaliado pelo indivíduo sob sua participação em uma prática esportiva, sendo representado pelo valor simbólico, pelo valor hedônico e pela centralidade. Portanto, o

envolvimento no esporte é caracterizado pelo grau no qual a participação em uma atividade esportiva se torna o componente central na vida de um indivíduo, favorecendo tanto o valor hedônico (prazer pelo esporte) quanto o valor simbólico. Os autores sugerem ainda que indivíduos com níveis mais altos de envolvimento com a corrida têm um aumento na frequência de participação em provas.

Na gestão do esporte, este estudo se insere na linha de pesquisa referente ao comportamento do consumidor do esporte, dentro da subárea do marketing esportivo, que basicamente facilita a aproximação do produtor de bens e serviços ao consumidor, de forma a motivá-lo a consumir seus produtos (ROCHA; BASTOS, 2011). A corrida de rua no Brasil movimenta cerca de 4 bilhões de reais por ano, gerando receita para empresas de vestuário, suplementos e equipamentos para corrida (OLIVEIRA, 2013) e para profissionais de academias e assessorias esportivas.

Se faz necessário realizar estudos acerca da negociação de barreiras para a prática esportiva, a fim de se começar a conhecer não apenas o que limita ou impede as pessoas de começar ou continuar uma atividade de lazer ativo, mas como estas limitações podem ser superadas (DIESPORTE, 2016). Os motivos para a prática de exercício físico podem variar de acordo com a população estudada e vários estudos tiveram por objetivo verificar os motivos que levam os indivíduos a praticarem corrida e a participar de eventos de corrida (TRUCCOLO; MADURO; FEIJÓ, 2008; DALLARI, 2009). Ainda é escassa a quantidade de artigos nacionais em relação a barreiras para correr e as estratégias de negociação usadas por corredores amadores. Pesquisas sobre barreiras e negociação também são escassas no cenário nacional no que diz respeito ao lazer ativo. Pesquisas com este fim podem ser extremamente úteis a gestores de organizações esportivas voltadas a oferecer uma prática de exercícios físicos orientada, tais como assessorias de corrida.

Ao tomarem conhecimento do que limitam as pessoas de consumirem o seu produto (isto é, a corrida), os gestores esportivos podem traçar estratégias para diminuir tais barreiras e aumentar o consumo do exercício físico orientado. De modo similar, ao conhecerem as estratégias utilizadas por aqueles que permanecem consumindo, esses gestores podem replicá-las e sugeri-las a outros consumidores que podem estar na iminência de largar a corrida. Nesse sentido, justifica-se a realização desta pesquisa, que descreve as relações entre barreiras e estratégias de negociação usadas por corredores amadores, bem como o nível de envolvimento e comprometimento com a corrida. Maioral (2014) ressalta que o crescimento do número de corredores promove o aumento da demanda por corridas de rua; em contrapartida, a demanda de informações sobre eventos de corrida e seus consumidores são escassas.

Os resultados desta investigação podem trazer contribuições práticas para gestores de academias, bem como professores de corrida de rua e organizadores de eventos esportivos, de forma que estes possam conhecer profundamente seus clientes. Diante disso, questiona-se: existe relação entre barreiras para a prática esportiva e estratégias de negociação? Existe diferença entre corredores orientados e corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo? Corredores que utilizam estratégias de negociação para superar barreiras são mais envolvidos e comprometidos?

1.1 Objetivos

Esta pesquisa tem como objetivos: (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo, (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras, (3) comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo e (4) verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância no envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua..

2 REVISÃO DE LITERATURA

Esta revisão de literatura foi dividida em sete subseções. Na primeira, discutiu-se a corrida de rua e assessorias profissionais. Na segunda, discutiu-se a motivação para corrida de rua. Na terceira, discutiu-se barreiras para a prática de exercício físico. Na quarta, discutiu-se sobre estratégias de negociação. Na quinta, discutiu-se sobre o envolvimento com a prática esportiva. Na sexta, discutiu-se o comprometimento e a prática esportiva. A última seção tratou sobre as relações entre barreiras e estratégias de negociação na participação em corridas de rua.

2.1 Corrida de Rua

Um melhor entendimento dos fatores associados com a corrida de rua e a participação em eventos de corrida podem contribuir para a base de conhecimento das estratégias de negociação e para a motivação no lazer ativo. A corrida de rua é uma das atividades de lazer mais acessíveis à maioria da população, pois sua simples prática (pelo menos no início) não requer alto investimento financeiro, é praticável em um tempo limitado, não necessita de um parceiro e pode ser feita em ruas, avenidas e parques em geral (RUNNING USA, 2017). A corrida é uma prática corporal milenar, com características específicas que exigem tempo disponível e dedicação, e é praticada por milhões de pessoas no mundo todo. Os primeiros eventos esportivos relacionados à corrida de rua tiveram início na Inglaterra, no século XVII. No Brasil, os primeiros relatos sobre a corrida de rua ocorreram no início do século XX (DALLARI, 2009).

A popularização da corrida em todo o mundo ocorreu pela primeira vez ao longo dos anos 1970, que foi denominado como “*jogging boom*”, caracterizado de forma mais simples e competitiva (MAIORAL, 2014), e que teve influência do trabalho do americano Kenneth Cooper, médico criador do “*Teste de Cooper*”, que se tornou referência mundial ao recomendar a corrida para um estilo de vida saudável (SALGADO; MIKAHIL, 2006). Nas décadas de 1970 e 1980 houve também um aumento expressivo na popularidade da maratona, com o início da prática por pessoas de ambos os sexos, todas as idades e níveis de condicionamento físico (SUMMERS; MACHIN; SARGENT, 1983). O segundo “*running boom*” ocorreu a partir da metade dos anos 90 (e início dos anos 2000 no Brasil) com o crescimento de programas de treinamento, o aumento da participação feminina, eventos diferenciados e temáticos realizados para a família, e o aumento à informação devido a massificação de websites e redes sociais (MAIORAL, 2014; RUNNING USA, 2017). Atualmente, nota-se uma variedade de eventos de

corrida, com variedade de distâncias, obstáculos e outros atrativos, com a finalidade voltada ao espetáculo e à participação (MAIORAL, 2014).

O órgão que regulamenta o atletismo, e por consequência a corrida de rua, é a Associação Internacional das Federações de Atletismo (IAAF, do inglês “*International Association of Athletics Federation*”), fundada em 1912. Esta organização é responsável pela regulamentação dos campeonatos mundiais e pela determinação das regras vigentes nas federações que são filiadas a ela (MAIORAL, 2014). O critério da IAAF (2016) define atualmente Corridas de Rua como provas disputadas em circuitos de ruas, avenidas e estradas pavimentadas, com distâncias entre 5 km e 100 km.

A modalidade é dividida em três categorias básicas: maratona (42,195 km), meia-maratona (21,0975 km) e outras corridas (IAAF, 2016). O manual de Corridas de Rua da IAAF (2014) também classifica como padrão ou “distâncias oficiais”, as corridas de 10 km, 15 km, 20 km, 25 km, 30 km, ultramaratona, 100 km e revezamento em rua (apenas em distâncias de maratona). As demais distâncias são extraoficiais, não sendo consideradas “corridas clássicas”.

A Associação Internacional de Maratonas e Corridas de Rua (AIMS, do inglês “*Association of International Marathons and Distance Races*”) foi fundada em 1982 com o objetivo de promover corridas de rua através da troca de informações e experiências, e que posteriormente estabeleceu os atuais padrões internacionais da modalidade (DALLARI, 2009; AIMS, 2017). Atualmente no Brasil, apenas cinco eventos são filiados à AIMS: Meia Maratona da Cidade de Brasília (DF), Corrida de São Sebastião (RJ), Maratona da Cidade do Rio de Janeiro (RJ), Maratona de São Paulo (SP) e Meia Maratona Internacional Corpore, realizada na capital paulista (AIMS, 2017).

A maratona, como é conhecida atualmente, foi um marco fundamental na história das corridas de rua e é disputada desde os Jogos Olímpicos de 1896 (DALLARI, 2009; AIMS, 2017). Em 1897, ocorreu a 1ª edição da Maratona de Boston, que foi a primeira maratona ocorrida fora do contexto olímpico, tornando-se um evento tradicional inclusive nos dias atuais (BENETTI, 2015). A Maratona de Boston, assim como a maioria das maratonas tradicionais pelo mundo, conta atualmente com um limite técnico no número de inscritos devido à grande popularidade dessa modalidade, além das questões de organização e logística (DALLARI, 2009).

Nos últimos quarenta anos, o número de indivíduos que completaram uma maratona nos EUA saltou de 25 mil em 1976 para mais de 500 mil em 2016 (RUNNING USA, 2017). Um exemplo desse grande crescimento é a Maratona de Nova York, que em 1975 contou com

apenas 334 corredores que concluíram a prova (em até 5 horas, conforme o regulamento do evento), e em 2005 quase 34 mil atletas terminaram essa maratona (DALLARI, 2009).

Diferente de uma maratona, que é a corrida mais longa disputada atualmente nos Jogos Olímpicos (AIMS, 2017), a meia-maratona não faz parte de programas Olímpicos ou do Campeonato Mundial de Atletismo (embora desde 1992 haja um evento mundial regulamentado) e surgiu com o aumento constante da corrida recreativa na década de 1950, com o objetivo de oferecer uma alternativa à distância padrão da maratona (IAAF, 2016). Nos últimos vinte anos, o número de participantes que concluíram a meia-maratona nos EUA passou de 300 mil (em 1990) para mais de dois milhões de pessoas (em 2014). A idade média e o tempo médio dos concluintes também aumentaram (RUNNING USA, 2017), sugerindo a importância da periodização dos treinamentos para correr 21 km, no qual mais pessoas buscam a corrida de rua como forma de saúde e prática recreativa. Dallari (2009) faz destaque para a elevação do tempo médio dos concluintes em provas de 10 km e de maratona (e possivelmente de meia-maratona), que com o passar dos anos aumenta consideravelmente, muito em função do aumento no número de participantes inscritos para as corridas.

Os primeiros relatos de corrida de rua no Brasil se iniciaram de maneira esporádica no início do século XX. A Federação Paulista de Atletismo (FPA) foi fundada em 1924, sendo a primeira federação de atletismo fundada no Brasil. Em 1977, foi criada a Confederação Brasileira de Atletismo (CBAt), após a descentralização da antiga CBD, denominada Confederação Brasileira de Desportos (DALLARI, 2009; MAIORAL, 2014).

A Corrida de São Silvestre é a corrida de rua mais tradicional do atletismo brasileiro e foi realizada pela primeira vez na noite de 31 de dezembro 1925, com a participação de 60 atletas. Em 1945, o evento admitiu atletas sul-americanos e a partir de 1947, foi admitido pela primeira vez nessa prova atletas do mundo todo, sendo denominada Corrida Internacional de São Silvestre. A participação feminina na São Silvestre se iniciou em 1975, ano em que a Organização das Nações Unidas (ONU) determinou o Ano Internacional da Mulher (DALLARI, 2009). Desde então, houve uma evolução expressiva na quantidade de participantes de ambos os sexos. Atualmente, a prova conta com um limite técnico e de segurança de 30 mil inscritos por edição (SÃO SILVESTRE, 2017).

No Brasil, a corrida de rua era o quinto esporte mais praticado pelos brasileiros no ano de 2013 (DIESPORTE, 2015). A pesquisa apontou que naquele ano 4,1% da população brasileira ativa praticou corrida de rua, o que representou mais de 2,5 milhões de corredores de rua em todo o país. Já Lordello (2016) relatou que o Brasil teve um crescimento no mercado de

corridas de rua de cerca de 20% no ano de 2015, com mais de 800 provas em todo o país e mais de 1 milhão de pessoas inscritas em eventos de corrida de rua.

Atualmente existem mais de 4 milhões de praticantes de corrida em todo o Brasil (LORDELLO, 2016). A corrida de rua no Brasil movimenta no país cerca de 4 bilhões de reais por ano, gerando receita para empresas de vestuário, suplementos e equipamentos para corrida (OLIVEIRA, 2013). Esse expressivo crescimento no esporte de participação no país ganha maior dimensão à medida que o Brasil passa por um momento de crise econômica (FPA, 2017).

No estado de São Paulo, o órgão representativo da IAAF e da CBA é a FPA, que é a responsável por organizar, estruturar e supervisionar corridas de rua nas cidades paulistas. O estado de São Paulo é o único no Brasil com dados oficiais sobre corridas de rua (MAIORAL, 2014). Segundo a FPA, a corrida de rua é um esporte que a cada ano cresce em todo o estado (FPA, 2017).

Gráfico 2 - Demonstrativo de corridas de rua nos últimos anos no estado de São Paulo

Fonte: Federação Paulista de Atletismo (FPA, 2017)

Nota: O crescimento do número de provas no ano de 2006 é estimado. A partir de 2007, o crescimento é real.

Em dez anos, o crescimento no número de provas oficiais organizadas e/ou regulamentadas pela FPA aumentou de 182 provas em 2006, para 424 provas em 2016 (Gráfico 2). No mesmo período, conforme observado no Gráfico 3, o número de participantes nessas corridas de rua cresceu de cerca 230 mil participantes em 2006 para mais de 900 mil participantes em 2016 (FPA, 2017).

Gráfico 3 - Demonstrativo de participações em corridas de rua no estado de São Paulo

Fonte: Federação Paulista de Atletismo (FPA, 2017)

Entretanto, é possível observar *in loco* uma grande quantidade de corridas de rua em todo o Estado de São Paulo e até em todo o território nacional que não são regulamentadas pelas normas da FPA e da CBAAt.

É notório que o número de eventos esportivos de corridas de rua cresce com os passar dos anos. O portal eletrônico *Running USA* aponta que a facilidade de acesso às redes sociais contribui para a inscrição e a participação em corridas de rua, o que é certo para que se inicie um diálogo entre colegas de trabalho. Além disso, pessoas são influenciadas quando visualizam amigos e familiares em uma prática esportiva (RUNNING USA, 2017). Em relação às provas de 5 km, por exemplo, ocorreram nos EUA, 17 mil corridas de rua em 2016, sendo que apenas um evento em Chicago foi responsável pela participação de quase 20 mil corredores (RUNNING USA, 2017). Essas corridas se tornam mais inseridas no cotidiano de grande parte da população que busca a prática de exercícios físicos e de atividades esportivas de lazer.

Observa-se também que a maioria das corridas é composta por corredores amadores, que buscam a corrida como uma atividade lúdica e que a praticam fora do horário de trabalho (DALLARI, 2009). Basicamente, existem três públicos diferentes envolvidos com esses eventos esportivos: os corredores, que participam apenas para saber seu tempo e posição; espectadores (e participantes), que procuram sobre seu tempo, de amigos e do vencedor da prova, e; organizadores de eventos, que observam os resultados do evento para fins estatísticos e de futuros investimentos (SALGADO; MIKAHIL, 2006). A maioria dos eventos de corrida de rua é aberta a toda população, servindo de estímulo para que seus participantes se

comprometam com os treinos, se condicionem e estabeleçam seus objetivos a cada prova, seja para melhorar seu tempo, aumentar a distância percorrida ou simplesmente completar uma prova. Truccolo, Maduro e Feijó (2008) apontam que devido à organização de mais corridas de rua e o surgimento de assessorias esportivas, esse esporte atrai cada vez mais pessoas que não se interessam por treinamentos de alto rendimento.

Além das corridas de rua tradicionais, de 2009 a 2013 nos EUA houve uma explosão de corridas não-tradicionais, que cresceram mais de quarenta vezes. São peculiaridades desses eventos as corridas noturnas, corrida só para mulheres, que envolvem obstáculos, lama, bebidas alcoólicas, cores, espuma, entre outros atrativos (RUNNING USA, 2017). Além disso, em todo o mundo existem eventos esportivos e corredores que participam desses eventos de maneira humanitária, no sentido de auxiliar campanhas clínicas, ecológicas e sociais (AIMS, 2017). Segundo Parolini (2016), as corridas de rua temáticas são eventos de corrida para públicos diversos, com distâncias variadas, as quais recebem a alcunha de corridas *fashions*. Essas corridas têm por característica uma exigência do consumidor enquanto participante de megaestruturas, música e atrativos para o entretenimento.

As corridas de rua não-tradicionais geralmente atraem um público fiel, que buscam ser fisicamente ativos e não competitivos, que se concentram na diversão, nos amigos, na família, na caridade, nas relações sociais e no trabalho em equipe. O crescimento da corrida de rua nos EUA se deve as estratégias de negócios em todo o país que gera lealdade e engajamento, impulsionado por mídias sociais (RUNNING USA, 2017). Organizadores de eventos de corrida poderiam, por exemplo, oferecer oportunidades de interação entre corredores amadores e corredores profissionais, estande de vendas e produtos promocionais de interesse para corredores (BEATON et al., 2011). Desta forma, conforme relata Maioral (2014), a promoção de eventos de corrida de qualidade faz com que os participantes usufruam desse benefício e tenham mais interesse por esses eventos.

Contudo, por mais que as corridas tradicionais (e não tradicionais) estão se estabelecendo no mercado atualmente, em algum momento haverá uma grande quantidade de corridas de rua, saturando o mercado. Desta forma, os participantes mostrarão cada vez menos lealdade a determinados eventos, buscando cada vez mais corridas atrativas (RUNNING USA, 2017). O portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) aponta que os cinco principais fatores que são levados em consideração para que corredores participem de provas são: organização da largada, qualidade do kit da prova, tradição da empresa ou marca organizadora, preço do evento e a facilidade de estacionamento. Para a indústria das corridas de rua, este conhecimento é valioso, pois esse mercado está se tornando cada vez mais saturado com o aumento de eventos

de corrida (AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017; RUNNING USA, 2017). Os organizadores de eventos esportivos se mostram cada vez mais inovadores, oferecendo novos obstáculos e novos desafios em tais eventos, inserindo também novos riscos (inclusive de segurança) e custos ao mercado, na tentativa de manter a taxa de inscritos razoável e a participação do cliente prazerosa (RUNNING USA, 2017).

Nesse sentido, Wicker e Hallmann (2013) afirmam que alguns gestores de eventos esportivos de corrida não aumentam suas taxas de inscrições para os eventos de corrida com medo de perder seus consumidores, e buscam o aumento na renda com o patrocínio para enfrentar a crise econômica. Do ponto de vista técnico, há poucas diferenças entre as corridas de rua, que geralmente contam com aferição de percurso, cronometragem eletrônica, chip de identificação, hidratação, banheiros, guarda-volumes e ambulância para emergência (DALLARI, 2009). Benetti (2015) ressalta ainda que esse esporte atualmente é mais do que uma forma de entretenimento, é uma ferramenta importante de movimentação financeira. Atualmente, as corridas de rua possuem cinco características primordiais: são fenômenos de recente crescimento, possui um caráter amador dos participantes, é gratuito para os espectadores, o consumidor é praticante do evento e os organizadores ainda carecem de informações que possam auxiliar a gestão desses eventos (MAIORAL, 2014).

O perfil demográfico do corredor de rua varia de contexto para contexto. Segundo Funk et al. (2011), no contexto americano, apenas 45% dos participantes são homens e 70% dos respondentes da pesquisa possuem entre 25 e 49 anos. O estudo mostrou que eventos de corrida de rua têm a capacidade tanto de sustentar quanto de aumentar as atitudes em direção às atividades físicas de lazer (FUNK et al., 2011). Já no contexto brasileiro, Gratão e Rocha (2016) apontaram que 58,4% dos respondentes são homens e 47,1% dos corredores investigados são orientados por empresas de assessoria de corrida. Esse estudo, que teve por objetivo comparar corredores que são orientados e corredores autônomos (sem orientação) em suas motivações para participar de eventos de corrida, mostra um crescimento em percentual no número de corredores que buscam orientação através de assessorias esportivas, *personal trainers* e outros profissionais de educação física.

2.1.1 Assessorias Profissionais

Com o aumento significativo de eventos de corrida de rua em todo o Brasil, é notório o crescimento de uma linha de atuação profissional para educadores físicos, gestores de academia e organizadores de eventos esportivos. Desse modo, as assessorias esportivas surgem

com objetivo de elaborar e prescrever de treinos específicos de corrida, bem como identificar os objetivos individuais dos alunos como forma de mantê-los motivados. Tais assessorias enfrentam o desafio diário de elaborar estratégias de marketing de modo eficiente para atender as demandas desse novo mercado.

Junto ao crescimento de corridas de rua, o número de empresas de assessorias esportivas de corrida tem aumentado a cada dia. Essas empresas estão espalhadas por parques, praças, clubes e academias, na qual um grupo de pessoas se encontra para correr supervisionados por professores de educação física (TRUCCOLO; MADURO; FEIJÓ, 2008). Para Ridinger et al. (2012), uma negociação eficaz para superar barreiras pode ser fomentada através do incentivo de outras pessoas, como as pertencentes a grupos de corrida. As assessorias esportivas em sua maioria são constituídas para treinamento de corrida; entretanto, existem assessorias especializadas em treinamento de ciclismo e *triathlon* (BENETTI, 2015).

O portal Iguana Sports montou um panorama com 164 assessorias esportivas, consideradas até então as maiores do Brasil. De acordo com esse mapeamento, esse serviço obteve um crescimento considerável nos últimos 10 anos, sendo que a maioria das assessorias esportivas (48%) surgiu nos últimos 5 anos (SUA CORRIDA, 2013). Um estudo realizado por Benetti (2015) com frequentadores do *Campus* da Universidade de São Paulo para práticas esportivas revelou que as assessorias esportivas existem no mercado paulista há cerca de 40 anos. O mesmo estudo informou que das 117 assessorias esportivas que participaram do estudo, apenas 45 delas (38,6%) possui mais de 10 anos de existência, o que evidencia um crescimento acelerado na criação de assessorias esportivas, principalmente a partir de 2009 (BENETTI, 2015).

Os grupos de corrida são caracterizados por corredores de diferentes níveis de condicionamento físico que se encontram para treinar em uma rotina de dias e horários previamente estabelecidos. Cabe destacar que grupos informais de corrida podem surgir, sem o envolvimento e a orientação de profissionais da área. Segundo Dallari (2009), não há uma formalização sobre o critério de entrada para as assessorias. Entretanto, apesar de ser um segmento ainda recente no mercado, as assessorias esportivas estão saindo da informalidade, com a realização de cadastro junto ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), ao Conselho Regional de Educação Física (CREF), como Microempresário Individual (MEI), na Associação dos Treinadores de Corrida de São Paulo (ATC), entre outros órgãos. Além disso, o crescimento da quantidade de assessorias esportivas e o aumento do número de praticantes de corrida ampliaram o número de contratações de profissionais para prestação de serviço nessa área (BENETTI, 2015). De acordo com Truccolo, Maduro e Feijó (2008), alguns motivos como

o auxílio na prescrição de treinos, a necessidade de disciplina, a falta de companhia para correr, o divertimento e a integração social são fatores que podem estimular mais pessoas a fazerem parte de assessorias de corrida.

Um questionário foi desenvolvido por Truccolo, Maduro e Feijó (2008) nos EUA a fim de determinar as razões que levam corredores de rua a fazerem parte de uma assessoria esportiva. O estudo revelou que a maioria da amostra pesquisada busca orientação através de assessoria esportiva para a melhora da saúde e da autoestima. A participação em eventos de corrida, bem como os treinamentos para tal fim caminham lado a lado, pois as corridas de rua sugerem que o indivíduo se prepare fisicamente para o desafio de correr no evento (FUNK et al., 2011; RUNNING USA, 2017).

Em trabalho realizado por Funk et al. (2011) para determinar a dimensão na qual os eventos esportivos de população em massa têm de potencial para promover lazer fisicamente ativo, 28% dos participantes da pesquisa afirmaram participar de assessoria de corrida. Contudo, a participação de indivíduos em assessorias de corrida vem aumentando, haja vista um estudo feito por Benetti (2015) para realizar um diagnóstico em torno das práticas de atividades físicas no *Campus* da USP de São Paulo, no qual apontou que 62% dos praticantes de corrida possuem acompanhamento profissional.

O aumento no número de indivíduos que buscam assessorias esportivas e o próprio crescimento na quantidade de assessorias esportivas gera parcerias e promovem outros serviços relacionados à saúde como nutrição e fisioterapia. Além disso, as assessorias esportivas têm por característica acompanhar seus alunos em eventos esportivos, seja no próprio município, no estado e até fora do país (BENETTI, 2015). Contudo, ainda há uma parcela de corredores que não são orientados por academias, assessorias esportivas ou *personal trainer*.

Segundo Benetti (2015), considerando apenas as assessorias esportivas que frequentam o *Campus* da Universidade de São Paulo, esse mercado gera quase 3 milhões de reais por mês, o que pode tornar o mercado mais atraente para os educadores físicos. Cabe a esses profissionais estabelecer estratégias de marketing, visando garimpar esses possíveis clientes. Na medida em que esses indivíduos já correm e participam de eventos de corrida (e o número de corridas cresce a cada ano), se faz necessário motivar esses potenciais novos clientes a consumirem este serviço.

2.2 Motivação

A motivação é um dos temas mais pesquisados atualmente na literatura esportiva e estratégia fundamental no auxílio à busca e na manutenção da prática de exercícios físicos. As características demográficas como idade, gênero, nível socioeconômico e de escolaridade podem influenciar a motivação para a prática esportiva. Considerar o conceito de motivação se faz necessário para entender os diferentes fatores de tomada de decisão de um indivíduo na busca de atividades de lazer. Dados obtidos pelo Diesporte (2016) revelam que os motivos pelo qual a maioria da população brasileira pratica esporte é devido a melhora do condicionamento físico, do bem-estar e da qualidade de vida. Além disso, o relaxamento e a socialização podem ser motivos relevantes para a prática esportiva.

Hubbard e Mannel (2001) afirmam que a motivação tenta fornecer respostas para o porquê as pessoas participam de atividades de lazer, identificando os vários motivos e satisfações que as levam a procurarem atividades de lazer específicas, além de novas experiências. Várias são as definições encontradas na literatura para definir o termo motivação. Lapointe e Perreault (2013) conceituam motivação como forças ou estímulos que se iniciam, direcionam, sustentam e influenciam o modo de agir, a busca de metas e a persistência no comportamento humano.

A teoria das necessidades básicas sugerida por Ryan e Deci (2000) afirma que a necessidade psicológica é um estado de energização no qual, se correspondido, será propício em direção à saúde e ao bem-estar. Quando esses indivíduos se sentem autodeterminados em relação ao exercício, a melhoria do bem-estar pode ser experimentada além do exercício por si só. No estudo de Frederick e Ryan (1993), os autores encontraram diferenças no nível de motivação quanto ao tipo de exercício que o indivíduo pratica. Em sua pesquisa, foram estudados dois grupos, no qual um grupo era praticante de esporte e eram motivados pelo divertimento e competência e o outro grupo praticava ginástica em academia e eram motivados pela aparência e saúde.

De acordo com a teoria da autodeterminação, a motivação pode ser classificada de duas maneiras, intrínseca e extrínseca. Além disso, a literatura sugere mais um estágio nesse modelo, que é o estágio de amotivação (RYAN; DECI, 2000). A motivação intrínseca diz respeito à motivação para realizar algo pelo prazer ou pela satisfação. A motivação intrínseca ocorre quando um indivíduo faz uma ação de modo voluntário, que o satisfaça, independente de recompensas externas que ele pode obter (RYAN et al., 1997; RYAN; DECI, 2000). Indivíduos que são motivados de maneira intrínseca são mais propensos a aderir e a participar

frequentemente de uma atividade do que indivíduos que são motivados de maneira extrínseca (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Guedes, Legnani e Legnani (2012) corroboram com tal afirmação, pois em seu estudo, os indivíduos motivados de maneira intrínseca à prática de exercícios físicos desenvolveram uma maior possibilidade a aderência e de manutenção em sua prática que sujeitos motivados extrinsecamente.

A motivação extrínseca se refere ao comportamento que são engajados como meios para se alcançar um objetivo. Também é considerada como autorregulação da motivação (RYAN; DECI, 2000). Muitos indivíduos, por exemplo, participam de atividades esportivas para melhorar sua aparência, perder peso, vencer jogos, e desta forma são motivados de maneira extrínseca (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Para Guedes, Legnani e Legnani (2012), quando os indivíduos são motivados extrinsecamente, eles procuram se envolver com a prática de exercício físico para satisfazer principalmente recompensas externas atribuídas a sua prática, o que torna diferentes estímulos em diferentes consequências cognitivas, emocionais e comportamentais. Frederick e Ryan (1993) afirmam que as mulheres geralmente são mais propensas a se motivar extrinsecamente para praticar exercícios físicos. Nesse estudo, os autores relataram que as mulheres buscam a prática de exercícios pela boa aparência e pela busca de um corpo considerado bonito em uma proporção maior que os homens.

Segundo Ryan e Deci (2000), a motivação extrínseca pode ser subdividida em quatro fatores: regulação externa, regulação introjetada, regulação identificada e regulação integrada. Na regulação externa, o indivíduo se submete a realizar a ação devido a recompensas externas ou quando tem receio de punição. A regulação introjetada é caracterizada pelo autocontrole, pelas possíveis recompensas internas e pelo sentimento de culpa em não realizar determinada atividade. Na regulação identificada, o indivíduo valoriza a atividade e percebe uma importância pessoal e consciente da ação realizada. A regulação integrada é relacionada ao prazer e a satisfação na realização de determinada atividade, sendo que os estímulos externos são recebidos de forma positiva para a realização das tarefas.

A literatura sugere ainda a existência de um estado de amotivação, que consiste em um estado onde os indivíduos não estão aptos a identificar um motivo para fazer alguma atividade. Esse comportamento não corresponde nem à motivação intrínseca nem à extrínseca, embora o grau de amotivação possa ser alterado devido a influências externas (motivação extrínseca) (RYAN et al., 1997; RYAN; DECI, 2000). Ryan et al. (1997) ressaltam em seu estudo que apesar do fato da maioria das pessoas afirmarem que são motivadas extrinsecamente, a motivação intrínseca permanece como um fator fundamental para que o indivíduo permaneça

fisicamente ativo. Contudo, Ryan e Deci (2000) afirmam que a motivação intrínseca e extrínseca pode ocorrer paralelamente e que seus resultados se situam em diferentes pontos ao longo de um contínuo de motivação.

Os eventos de corrida atraem muitos indivíduos que são motivados pelo desafio do evento e a realização de completar uma distância de maratona pode ser mais importante que a identificação do lazer através da corrida (FUNK et al., 2011; RIDINGER et al., 2012). O crescimento no número de corridas de rua, bem como a quantidade de participantes nesses eventos é evidente através da busca pelo bem-estar e do convívio com outros praticantes que ao receberem camisetas e medalhas dos eventos, passam a apresentá-las como conquistas no ambiente de trabalho e familiar (SALGADO; MIKAHIL, 2006). Correr é frequentemente considerado mais que um hobby, é um estilo de vida. Assim, o hábito de ajudar e encorajar outras pessoas a correr pode se transferir dentro de outros contextos como a vida familiar, onde corredores e seus cônjuges têm oportunidades de apoiar e ajudar um ao outro (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Em estudo realizado por Alexandris e Carroll (1997) que diferenciou a motivação de praticantes de exercício físico em escalas demográficas, os autores relataram que pessoas solteiras e homens têm mais motivação para prática de exercício físico do que pessoas casadas e mulheres. Já o estudo realizado por Summers et al. (1982) com corredores amadores de meia idade que participavam pela primeira vez de uma maratona, revelou que a maioria da amostra de maratonistas buscava a corrida para melhorar a condição física e como um desafio pessoal, e tiveram uma experiência muito positiva ao participar da maratona, gerando uma profunda satisfação pessoal. Nesse estudo, os autores afirmaram que a principal motivação para correr foi a saúde, seguida da aparência. A saúde também foi o motivo mais importante citado pela maioria dos indivíduos em pesquisa realizada por Ryan et al. (1997), na qual praticantes de musculação buscavam saúde, mas treinavam musculação sem orientação profissional.

Em pesquisas relacionadas à corrida de rua e a motivação, a saúde é um dos principais motivos apontados por corredores para correr e participar de eventos esportivos. Um estudo feito por Truccolo, Maduro e Feijó (2008) mostrou que a saúde foi um dos principais fatores motivacionais relatados por homens e mulheres, sendo que os homens apontaram a redução do estresse como um motivo para correr, enquanto que mulheres relataram que a questão estética é determinante para treinar corrida. No estudo realizado por Gratão e Rocha (2016), a saúde foi considerada a dimensão mais importante tanto para correr quanto para participar de eventos de corrida, seguida pela diversão e a aparência. Porém, esses motivos não diferiram entre quem busca orientação para correr e para quem corre sem orientação profissional, indicando que

pessoas podem ter os mesmos motivos para satisfazer suas necessidades, porém não buscam orientação profissional para tal fim.

A saúde também é o principal motivo apontado por entrevistados do portal Iguana Sports, no qual aproximadamente dois terços dos indivíduos relataram que começaram a correr para a melhora do seu condicionamento físico e pelo emagrecimento (SUA CORRIDA, 2013). É importante ressaltar que o termo saúde é complexo e por vezes, de difícil compreensão por parte da maioria da população. Para Dallari (2009), é inegável o bem-estar mental e social que a corrida de rua promove, ainda que parte da sociedade traga incertezas quanto ao bem-estar físico. Todavia, segundo a autora, a periodização do treinamento adequado, com o aumento de volume e carga de maneira progressiva, respeitando as individualidades dos corredores, reduz o risco de lesões e de doenças metabólicas e cardiovasculares.

A motivação para atividades esportivas de lazer, como por exemplo, as corridas de rua, podem ser afetadas por barreiras que podem limitar a participação do indivíduo (CRAWFORD; GODBEY, 1987; WHITE, 2008). Por exemplo, trabalhos intensos e que deixam pessoas sentadas ou em posição fixa a maior parte do tempo, bem como horas perdidas no trânsito são fatores que podem ser considerados como barreiras para a prática esportiva (CORRIDA AMIGA, 2017). Com o avanço da tecnologia e o aumento das obrigações pessoais e profissionais atingindo grande parte da população, vários indivíduos alegam falta de tempo disponível com compromissos e outras obrigações para não praticar esportes.

2.3 Barreiras

Vários são os fatores que impedem indivíduos de iniciar e continuar a prática de um exercício físico, bem como de participar de eventos esportivos. Grande parcela da população sedentária naturalmente sofre/percebe barreiras que evitam a prática de exercícios. As tentativas de investigar a influência das barreiras nas estratégias de negociação em relação à intenção para continuar a participação em atividades esportivas de lazer ainda são limitadas.

White (2008) caracteriza o termo barreiras como fatores que podem inibir a participação em uma atividade ou limitar sua satisfação. Segundo a definição de Jackson, Crawford e Godbey (1993) e Alexandris et al. (2013), o termo “barreiras” é definido como fatores que são adotados por pesquisadores e percebidos por indivíduos para reduzir a participação e a satisfação no lazer. De acordo com Crawford e Godbey (1987) e White (2008), as barreiras estão conceituadas dentro de três categorias: intrapessoais, interpessoais e estruturais.

As barreiras intrapessoais são internas, as quais são relacionadas ao estado psicológico do indivíduo (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Para Crawford e Godbey (1987) e White (2008), as barreiras intrapessoais são características individuais e psicológicas que afetam o desenvolvimento das preferências do lazer, como a falta de interesse em praticar exercício físico e o nível de confiança para realizar determinada atividade. Em relação às barreiras intrapessoais, embora uma pessoa possa ser limitada por sua timidez, ela não é necessariamente limitada pela falta de habilidade na atividade (HUBBARD; MANNELL, 2001).

Crawford e Godbey (1987) e White (2008) citam que as barreiras interpessoais são definidas como um fator social que afeta o desenvolvimento das preferências do lazer e o relacionamento entre as pessoas. A barreira interpessoal é o resultado das interações entre os indivíduos e a relação pessoal (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). A dificuldade para encontrar um companheiro para treinar é um exemplo de barreira interpessoal (CRAWFORD; GODBEY, 1987; RIDINGER et al., 2012). Toma-se como exemplo de barreiras interpessoais o crescente aumento de mulheres corredoras refletido no estudo realizado por Goodsell e Harris (2011), que expôs algumas barreiras que mulheres corredoras têm para correr sozinhas. A incapacidade em fazer arranjos para correr significava correr sozinha ou pular treinamentos. Essas mulheres relataram que formar grupos ou descobrir parceiras do sexo feminino para correr foi crucial para continuar correndo.

As barreiras estruturais são externas, causadas pelo ambiente em que o indivíduo vive (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Crawford e Godbey (1987) e White (2008) afirmam que as barreiras estruturais são compreendidas como fatores que intervêm entre o desenvolvimento de preferências e a participação. A gestão do tempo livre, os recursos financeiros, a dificuldade de acesso e o clima são exemplos de barreiras estruturais (RIDINGER et al., 2012). Entretanto, Dallari (2009) afirma que um corredor a princípio não necessita de gastar muito dinheiro, visto que a corrida geralmente é praticada em áreas públicas. Porém, para a participação em provas, há em sua maioria o pagamento de taxas de inscrição, transporte e hospedagem, o que pode ser uma barreira estrutural para uma possível participação em eventos de corrida.

Há a necessidade de uma revisão no cenário brasileiro de políticas públicas para a prática esportiva, bem como nas relações de tempo e trabalho, de transporte e de renda. Segundo o Diespote (2016), promover políticas públicas para atividades esportivas é o começo, mas devem vir acompanhadas de estudos que entendam as limitações dos sujeitos. Alguns fatores como a mobilidade urbana, o tempo de trabalho, os espaços públicos planejados e a própria

promoção em favor da prática são importantes na busca da redução do abandono em atividades esportivas, bem como na superação das barreiras para o lazer (DIESPORTE, 2016). Contudo, o fato da corrida de rua ser realizada em locais públicos como avenidas, praças e parques, as possíveis barreiras relacionadas ao acesso às instalações públicas, por exemplo, podem ser menores se comparadas a outras atividades esportivas que exigem locais adequados (DALLARI, 2009).

Crawford, Jackson e Godbey (1991) expandiram a linha de pensamento sobre as barreiras e apresentaram o modelo hierárquico de barreiras ao lazer, no qual afirmava que as barreiras intrapessoais e interpessoais afetam apenas as preferências para o lazer ao passo que barreiras estruturais intervêm sobre as preferências e a participação nas atividades de lazer. Além disso, os autores acrescentaram que no modelo hierárquico para o lazer, o indivíduo primeiro enfrenta barreiras intrapessoais, e somente após ter sucesso na negociação dessas barreiras intrapessoais ele enfrentará barreiras interpessoais e estruturais (CRAWFORD; JACKSON; GODBEY, 1991). Cabe ressaltar que esses três tipos de barreiras não acontecem exclusivamente de forma isolada. Possivelmente eles se interligam, de modo que as três barreiras podem ocorrer ao mesmo tempo em diferentes proporções para diferentes indivíduos ou situações.

Por exemplo, há muitas barreiras associadas a corridas de longa distância como a falta de tempo disponível para treinamento, a dedicação do tempo livre com a família, as taxas de inscrições elevadas, entre outros fatores. Grupos com baixo poder aquisitivo, por exemplo, são mais propensos a serem menos ativos fisicamente e terem menos tempo para participação esportiva social (FUNK et al., 2011). Além disso, Summers, Machin e Sargent (1983) afirmam que o tempo total e a energia envolvida no treinamento para uma maratona podem conduzir a um certo grau de conflito no relacionamento entre corredores casados. Entretanto, mesmo com essa barreira no âmbito familiar, o número de participantes de provas de maratona continua crescendo.

Goodsell e Harris (2011) citam em seu estudo que é difícil para muitos maratonistas praticarem corrida com seus familiares, a não ser que esses familiares também estejam se preparando para correr uma maratona. Além disso, provavelmente cada familiar tem um ritmo diferente de corrida, bem como um nível de condicionamento físico diferente, criando mais uma barreira para a prática de exercício físico em família. Para a participação em maratonas, é praticamente impossível que corredores consigam treinar em suas casas. Para um cidadão comum, o custo-benefício de uma esteira em casa é alto e a necessidade de treinos de mais de vinte quilômetros de distância por sessão de treino torna o treinamento monótono caso seja

realizado em casa. Além disso, a ativação dos grupos musculares na esteira e no asfalto é diferente (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Variáveis demográficas também podem ter influências sobre como as pessoas percebem e negociam suas barreiras. Por exemplo, a idade pode ter certa influência sobre barreiras tais como o aumento no número de doenças e as dores físicas. Quanto mais velhas as pessoas se tornam, maior é a probabilidade que as dores se tornem uma barreira para que elas continuem praticando exercícios físicos (CROMBIE et al., 2004).

No ano de 2013, foi realizado um levantamento pelo Diesporte (2016) sobre os motivos pelo qual a população brasileira não praticava esporte. A tabela 1 informa que o motivo mais apontado por respondentes sedentários e praticantes de atividade física foi a falta de tempo devido ao trabalho, o estudo e a família. Esse estudo revelou ainda que naquele ano quase metade dos brasileiros (45,9%) não praticou nenhum esporte (DIESPORTE, 2015).

Tabela 1 - Motivos para o abandono da prática esportiva no Brasil em 2013

Motivo do abandono	(%)
Falta de tempo (estudo, trabalho, família, etc.)	69,8
Problemas de saúde ou pela idade	12,5
Preguiça, desinteresse, desmotivação	7,0
Falta de resultados e de socialização	6,1
Dificuldade de acesso às instalações	3,2
Esporte custa muito caro	1,4
Total	100

Fonte: Adaptado de DIESPORTE (2016)

Este foi o único estudo brasileiro encontrado com essa característica abrangendo todo o cenário nacional. Tornam-se necessários mais estudos que entendam as limitações dos indivíduos. No estado de São Paulo, segundo dados obtidos pelo Ministério da Saúde (2017), dentre as 27 unidades federais do Brasil, a capital paulista atualmente possui o menor percentual de adultos que praticam atividade física no tempo livre, equivalente a pelo menos 150 minutos de atividade de intensidade moderada (Tabela 2).

Tabela 2 - Percentual de adultos que praticam atividades físicas no tempo livre por semana, por sexo, segundo as capitais dos estados brasileiros e do Distrito Federal

Capitais/DF	Total (%)	Sexo Masculino	Sexo Feminino
Aracaju	50,1	58,5	43,6
Belém	45,7	54,7	38,8
Belo Horizonte	44,1	51,6	38,1
Boa Vista	54,4	59,9	50,6
Campo Grande	45,1	51,6	40,5
Cuiabá	51,7	56,9	47,2
Curitiba	44,6	54,8	36,2
Florianópolis	51,5	59,6	44,7
Fortaleza	43,2	48,1	39,4
Goiânia	52,9	56,5	50,1
João Pessoa	41,1	51,9	32,9
Macapá	54,4	64,7	47,2
Maceió	40,6	51,5	32,6
Manaus	50,7	58,3	43,5
Natal	47,1	52,4	43,5
Palmas	53,2	57,6	49,7
Porto Alegre	37,4	43,4	32,6
Porto Velho	48,6	55,2	42,5
Recife	41	50,7	33,7
Rio Branco	48,1	58,7	40,7
Rio de Janeiro	46,5	57,7	38,1
Salvador	44	52,2	37,1
São Luis	44,3	53,5	35,6
São Paulo	37	46,9	29,1
Teresina	43,5	48,9	39,3
Vitória	49,7	54,5	45,5
Distrito Federal	60,7	67,8	54,9

Fonte: Ministério da Saúde (2017)

No caso de mulheres corredoras, as barreiras relacionadas ao estudo, ao trabalho e à família podem ser mais acentuadas. Nem mesmo o apoio familiar é o suficiente para compensar algumas barreiras que os homens não enfrentam. O tempo e a qualidade do treino das mulheres muitas vezes são afetados por barreiras sociais como o medo de estar sozinha, ou estar sozinha com homem; existem também barreiras físicas como a gravidez, o parto e a amamentação (GOODSELL; HARRIS, 2011). Algumas das barreiras para o lazer geralmente citadas por mulheres incluem a falta de tempo e de recursos, bem como a falta de apoio no cuidado com filhos e nas tarefas caseiras (RIDINGER et al., 2012). Para mulheres corredoras, a preocupação com a segurança ao correr sozinha é uma barreira que tem afetado o tempo, o local e o prazer de correr (FUNK et al., 2011).

A participação de mulheres em corridas de rua é muito recente, se comparado ao público masculino. Somente no início da década de 1970 foi regulamentada e autorizada a participação feminina em corridas de rua. No Brasil, a Corrida Internacional de São Silvestre admitiu e registrou a classificação de mulheres corredoras apenas em 1975, considerado pela ONU como o Ano Internacional da Mulher (DALLARI, 2009). Entretanto, o número de mulheres que completam uma prova cresce a cada ano. No início da década de 1990 nos EUA, a participação feminina em corridas girava em torno de 25% do total de inscritos. Desde 2013, cerca de 57% dos participantes de corridas de rua são do sexo feminino (RUNNING USA, 2017).

Contudo, em corridas de rua oficiais realizadas no estado de São Paulo no ano de 2015, a participação feminina nesses eventos foi de apenas 37,85% (FPA, 2017). Pesquisa realizada com mais de cinco mil mulheres corredoras no Brasil no ano de 2014 apontou que a metade das corredoras tem entre 35 e 45 anos. Essa pesquisa revelou que a maioria das mulheres corredoras praticam corrida há menos de 3 anos, correm atualmente 3 vezes por semana ou mais, e possuem elevados níveis econômicos e de escolaridade (SUA CORRIDA, 2014; REVISTA VEJA, 2017).

Embora as barreiras ainda ajam para diminuir o nível de participação, os esforços desencadeados na negociação podem contrariar completamente ou suavizar esses efeitos negativos, ou no mínimo, reduzi-los em alguns graus. Desta forma, Hubbard e Mannell (2001) afirmam não ser possível concluir que a motivação aumenta a participação e reduz o nível de percepção de barreiras. Contudo, outros estudos evidenciam que a motivação influencia positivamente a participação e age como um possível estímulo para encorajar o processo de negociação de barreiras (LOUCKS-ATINKSON; MANNELL, 2007; WHITE, 2008). O equilíbrio entre o início das estratégias de negociação, próxima seção a ser discutida neste trabalho, e os resultados deste processo depende da interação e da força relativa entre a motivação e as barreiras percebidas (JACKSON; CRAWFORD; GODBEY, 1993; WHITE, 2008).

2.4 Estratégias de negociação

Apesar de haver vários estudos existentes na tentativa de investigar os constructos sobre motivação e barreiras, ainda são escassos os relatos acerca das estratégias de negociação em relação à participação em atividades de lazer. O processo de estratégias de negociação às barreiras para práticas esportivas é inevitável pela necessidade da manutenção de ações que

favoreçam a prática de exercício físico. A investigação das estratégias de negociação usadas por corredores pode proporcionar informações significativas, favorecendo a intervenção de professores e gestores de assessorias esportivas e academias em geral na busca de aumentar o número de praticantes.

As estratégias de negociação são conceituadas como o resultado do confronto (interação) entre os processos de motivação e as barreiras para o lazer (JACKSON; CRAWFORD; GODBEY, 1993). Jackson, Crawford e Godbey (1993) ao explorar a importância da negociação para a participação no lazer, propôs que gestores esportivos devem identificar as barreiras que os indivíduos têm para facilitar o processo de negociação a partir dessas barreiras. As estratégias de negociação são atividades realizadas por indivíduos para superar barreiras que limitam ou impedem sua participação no lazer, podendo ser subdivididas em estratégias cognitivas e comportamentais (ALEXANDRIS et al., 2013).

White (2008) sugere que as estratégias cognitivas estão relacionadas com a percepção de valores que o indivíduo tem sobre sua participação no lazer, como por exemplo, a satisfação que determinada atividade traz para si. Maioral (2014) relata sobre a abordagem cognitiva a partir do processamento de informação do indivíduo, vinda do ambiente externo para processar sua tomada de decisão internamente. As estratégias cognitivas, desenvolvidas através da busca de informação, são baseadas nas próprias ações e estratégias internas ou experiências dos indivíduos (ALEXANDRIS et al., 2013).

Na abordagem comportamental, baseada no comportamento do consumidor, Maioral (2014) aponta que as relações externas (ambientais) com o indivíduo são responsáveis pelas ações positivas ou negativas. As estratégias comportamentais são relacionadas a ações tomadas por indivíduos para superar barreiras para participar de uma atividade de lazer. São exemplos dessas estratégias, a gestão do tempo, a aquisição de habilidades, as mudanças nas relações interpessoais e o aumento da renda financeira (WHITE, 2008; ALEXANDRIS et al., 2013).

Hubbard e Mannell (2001) afirmam que ainda há uma escassez de escalas válidas e confiáveis na literatura para avaliar a superação de barreiras para o lazer através das estratégias de negociação. A literatura mostra, de acordo com Jackson, Crawford e Godbey (1993), que os seres humanos possuem motivações e barreiras para fazer quaisquer atividades. Os autores apresentaram um modelo de estudo focado na negociação, sugerindo que o sucesso na negociação de barreiras leva a prática de exercícios físicos.

O estudo realizado por Alexandris et al. (2013) sobre o constructo das estratégias de negociação no lazer, teve como objetivo entender como os grupos com diferentes níveis de envolvimento superaram barreiras para nadar. Os resultados desse estudo mostraram que

nadadores com um nível de envolvimento mais alto tiveram scores mais altos em todas as dimensões de negociação, se comparados ao grupo com um envolvimento mais baixo. Os indivíduos que adotaram estratégias de negociação superaram barreiras e se mostraram mais envolvidos. As dimensões de negociação usadas neste estudo foram: aumentar o conhecimento sobre a natação, melhorar o estilo de vida, adquirir informação sobre piscinas, gerir o tempo e encontrar parceiros (ALEXANDRIS et al., 2013).

Jackson, Crawford e Godbey (1993) e Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007) citam que tanto o processo de negociação quanto seu resultado são dependentes da interação entre as barreiras e a motivação para tal participação. Para Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007) a motivação foi relatada ser positivamente relacionada com negociação, mas não diretamente relacionada com a participação. Alexandris et al. (2013) afirmam que o estudo das estratégias de negociação no lazer é uma tarefa significativa, com a possibilidade de explicar o porquê há alguns indivíduos com sucesso em superar barreiras para o lazer, enquanto há alguns outros que são bloqueados ou limitados pelas barreiras. Adicionalmente, os resultados comportamentais de um indivíduo na negociação das barreiras para o lazer são determinados pela interação entre a força da barreira percebida e as variáveis psicológicas individuais, como motivação, personalidade e atitudes. A motivação foi apontada como um dos determinantes do sucesso na negociação (ALEXANDRIS et al., 2013). Além disso, a força de uma atitude individual tem a capacidade de superar as barreiras para o lazer através das estratégias de negociação (WHITE, 2008).

Um estudo que pesquisou as estratégias de negociação em praticantes de esqui recreativo forneceu suporte para o estudo do lazer ativo e possíveis estratégias de negociação. Desde então, os resultados indicam que as estratégias de negociação interagem com a motivação e pode influenciar na participação (ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). A participação no lazer pelo indivíduo não é dependente da ausência de barreiras (mesmo que essa afirmativa seja verdadeira a alguns indivíduos), mas sim dependente da negociação dessas barreiras (JACKSON; CRAWFORD; GODBEY, 1993; HUBBARD; MANNELL, 2001; ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007).

Para Hubbard e Mannell (2001), as barreiras e as estratégias de negociação interagem de tal maneira que a negociação serve como um moderador dos efeitos negativos das barreiras sobre a participação. Se barreiras não são encontradas, os recursos de estratégias de negociação dos indivíduos não são relacionados com sua participação em uma atividade. Contudo, quando barreiras são encontradas, a disponibilidade e o uso de recursos de estratégias de negociação

podem reduzir a influência negativa das barreiras para a participação em atividades de lazer (HUBBARD; MANELL, 2001).

Alexandris et al. (2013) argumentam que em relação a discussão da influência das estratégias de negociação no comportamento do lazer, essas estratégias deveriam diferir entre grupos com diferentes perfis e níveis de envolvimento. Em estudo realizado por Goodsell e Harris (2011), vários corredores de rua demonstraram ter consciência do potencial conflito entre o seu lazer e a família. Alguns corredores adaptavam seus treinos de modo a evitar tomar o tempo livre com seus familiares. Os métodos mais comuns utilizados por corredores americanos foram: levantar mais cedo para correr, treinar corrida em horários que não afetam seus familiares e incluir a família na corrida (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Ridinger et al. (2012) citam que corredores frequentemente organizam diariamente seu horário em torno dos treinos; eles podem ajustar seu horário de trabalho e alimentação, cancelar ou adiar compromissos, gastar um tempo fora do convívio familiar, além de programar viagens e férias de acordo com o calendário de corridas. Corredores muito apegados à corrida são caracterizados por uma compulsiva necessidade de correr, continuam correndo até mesmo lesionados e negligenciam suas responsabilidades com o trabalho e a família (SUMMERS; MACHIN; SARGENT, 1983). O estado civil bem como a situação familiar são precedentes importantes sobre como as famílias se comportam para que se admita que um membro da família pratique corrida. Experiências mostram que, quando o sentido da corrida de rua foi entendido da mesma forma por ambos os cônjuges e, quando esse entendimento foi compartilhado e colocado em funcionamento, o conflito foi facilmente evitado na maioria dos casos (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Goodsell e Harris (2011) citam que maridos e esposas tiveram em suas experiências algumas barreiras interpessoais para correr, mas estes desafios não eram impossíveis de serem superados. A exposição do que a corrida significou aos corredores e seus familiares facilitaram a cooperação e o entendimento familiar. Ser casado foi um modo ideal para muitos corredores obter o devido apoio para correr. Muitas esposas de corredores reconhecem o valor do exercício físico para o marido corredor (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Guedes, Legnani e Legnani (2012) citam que as características dos resultados comportamentais são exemplificadas pela frequência e a intensidade da participação, pelo desenvolvimento da lealdade do cliente a atividade, pela escolha de uma atividade de lazer específica e pela satisfação derivada da participação em atividades de lazer. A percepção da ameaça de doenças cardiovasculares e respiratórias que ocorrem a partir de uma idade mais avançada, faz com que indivíduos adotem maiores cuidados relacionados à saúde, associando

a prevenção e a reabilitação de doenças com a prática de exercícios físicos. Em estudo realizado por Summers, Machin e Sargent (1983) com maratonistas de variadas características demográficas, alguns interesses relacionados à corrida tornaram-se mais evidentes em função da faixa etária. No geral, houve uma mudança na motivação para a participação na maratona com o aumento da idade.

A crença das pessoas sobre suas capacidades para produzir determinados níveis de desempenho satisfatório é denominada autoeficácia (RIDINGER et al., 2012). Para os autores, a autoeficácia envolve o julgamento individual sobre a competência para desempenhar determinada tarefa. No estágio de atração do envolvimento com as atividades esportivas, a autoeficácia e a percepção de barreiras são fatores que influenciam a condução do indivíduo no comportamento e na efetividade de sua participação na atividade (BEATON et al., 2011).

Loucks-Atkinson e Mannell (2007) examinaram o papel da autoeficácia no processo de negociação de barreiras em indivíduos com fibromialgia, caracterizado pela dor crônica e relacionado a sintomas como ansiedade e depressão. Segundo os autores, foi encontrada uma relação positiva da eficácia na negociação, na qual indivíduos foram capazes de lidar com barreiras e superá-las. Loucks-Atkinson e Mannell (2007) definem a eficácia na negociação como a confiança das pessoas em sua capacidade de sucesso no uso das estratégias de negociação para superar as barreiras que eles encontram.

A eficácia na negociação é um constructo relativamente novo sendo investigado na literatura do lazer e mais pesquisas são necessárias para entender o papel da eficácia na negociação, para determinar se o comprometimento pode ser explicado pelo envolvimento e pela eficácia na negociação em outros contextos do lazer (RIDINGER et al., 2012). Para os autores, esse conceito deveria ser um fator associado com o mais alto nível de envolvimento na busca pelo lazer. Para White (2008), a eficácia na negociação foi proposta para encorajar a motivação, diminuir a percepção de barreiras e promover esforços para o sucesso na negociação, influenciando indiretamente e positivamente na participação. Loucks-Atkinson e Mannell (2007) e White (2008) relataram que a eficácia na negociação influenciou positivamente esforços na negociação e na motivação para a participação em uma corrida. Ambos incluíram recomendações para futuras pesquisas sobre eficácia na negociação de modo a explorar as diferenças individuais de grupos por gênero, idade e etnia.

Entretanto, como afirmam Ridinger et al. (2012), essa descoberta não pode ser generalizada para outros tipos de corredores ou demais esportistas. Hubbard e Mannell (2001) relataram que a eficácia dos esforços na negociação depende da motivação dos indivíduos. O modelo de negociação de barreiras para o lazer sugerido por White (2008) propõe que esses

relacionamentos são suscetíveis a serem influenciados por esforços para negociar. Uma maior motivação para participar de uma atividade de recreação ao ar livre, por exemplo, é possivelmente encorajada pelo uso de estratégias de negociação para superar barreiras.

Em estudo realizado por Ridinger et al. (2012), participantes de maratonas são confrontados com um número de barreiras, mas tem negociado com sucesso esses obstáculos. Nesse trabalho foram avaliadas a crença e eficácia desses corredores na superação de barreiras e como essa confiança para negociar através de barreiras os levou ao comprometimento. Esse estudo feito por Ridinger e seus colegas foi um dos primeiros a demonstrar a utilidade da eficácia na negociação entre corredores de rua.

Em contraste a outras atividades esportivas de lazer, a maratona pode se tornar um estilo de vida para quem participa. Entretanto, Goodsell e Harris (2011) afirmam que quando os treinos para correr maratona estão embutidos no relacionamento familiar, isto se torna um problema. Ou essas famílias reduzem suas relações com o corredor, danificando potencialmente os estreitos laços familiares, ou as famílias acabam se engajando e participam desse estilo de vida com o corredor. Com a família engajada no estilo de vida do corredor, vários ajustes ocorrem com seus familiares como o início da prática de exercícios físicos, a ingestão de alimentos similares (provavelmente mais saudáveis), o aprendizado e as conversas sobre corrida de rua, as alterações de horários programados como dormir e acordar mais cedo, entre outros fatores (GOODSELL; HARRIS, 2011).

O desenvolvimento do comprometimento futuro com a atividade de lazer depende da satisfação do participante com o evento. Portanto, cabe aos organizadores de corridas ressaltarem a diversão e os benefícios físicos associados aos seus eventos (FUNK et al., 2011). Contudo, mais pesquisas em relação a estratégias de negociação são necessárias para que se tenha uma avaliação mais concreta sobre o envolvimento e o comprometimento em torno da corrida de rua, principalmente se considerada a realidade nacional.

Cada uma das dimensões comportamentais (motivação, barreiras e negociação) possui uma influência independente na participação do lazer ativo. Além disso, a motivação pode influenciar de maneira indireta a participação, promovendo uma melhor utilização dos recursos de negociação (HUBBARD; MANNELL, 2001). O entendimento dos fatores psicológicos relacionados ao envolvimento pode permitir o emprego de estratégias de negociação para indivíduos superarem barreiras em diferentes estágios (BEATON et al., 2011).

Jackson, Crawford e Godbey (1993) e Alexandris et al. (2013) descreveram que os estudos sobre a teoria das estratégias de negociação no lazer indicaram que o sucesso nas estratégias de negociação conduz a um nível mais alto de envolvimento e de lealdade do

indivíduo com a prática esportiva. Além disso, esses estudos expandiram o conhecimento a respeito da negociação de barreiras para o lazer, trazendo informações sobre como certas dimensões nas estratégias de negociação são utilizadas por grupos com diferentes níveis de envolvimento.

2.5 Envolvimento

Atualmente, a sociedade também é orientada por imagens e vídeos em mídias sociais, o que contribui para que mais pessoas sejam estimuladas entre seus pares a experimentar e a praticar diferentes atividades. Essa frequência de exposição em mídias sociais aliada a uma experiência positiva com as práticas esportivas pode tornar o indivíduo mais envolvido com a atividade. O envolvimento pode ser observado como um constructo sob vários aspectos psicológicos que representam o quanto uma atividade se torna uma importante ferramenta para a vida do indivíduo.

Segundo Beaton et al. (2011), o envolvimento tem sido definido como um estado de motivação ou interesse de um indivíduo por uma atividade esportiva ou recreativa, em geral representada por três facetas: valor hedônico, centralidade e valor simbólico. O envolvimento é caracterizado pela avaliação de um indivíduo sob sua participação em uma atividade esportiva, sendo essa um componente central em sua vida. O envolvimento no esporte está estabelecido quando o indivíduo avalia sua participação em uma atividade esportiva como componente central em sua vida, de modo a fornecer tanto hedonismo quanto valor simbólico (BEATON et al., 2011).

Beaton, Funk e Alexandris (2009) também conceituam o envolvimento na atividade de lazer como um constructo multidimensional, consistindo em três dimensões: prazer, centralidade e simbolismo. O prazer e a satisfação oriundos da atividade realizada representam o valor hedônico (BEATON; FUNK; ALEXANDRIS, 2009). O valor simbólico é retratado pela autoexpressão ou pelo nível de simbolismo que a atividade representa para o indivíduo (BEATON et al., 2011). A centralidade se refere à quão central determinada atividade é para o estilo de vida do indivíduo (BEATON; FUNK; ALEXANDRIS, 2009; BEATON et al., 2011).

É preciso estabelecer uma observação entre relevância e importância para assim distingui-las do envolvimento. Por exemplo, um indivíduo que corre três vezes na semana por orientação médica ou pela prescrição de um profissional de educação física para melhorar seu nível de saúde pode perceber a importância ou a relevância dessa atividade para seu bem-estar, mas ele pode não estar envolvido com a corrida. Este mesmo indivíduo pode não sentir

satisfação em correr e não enxergar a corrida como componente central em sua vida (BEATON et al., 2011).

A combinação do processo psicológico e sociológico do indivíduo contribui para o desenvolvimento de estágios de envolvimento em uma atividade esportiva ou recreativa, subdivididos em: consciência, atração, afeto e fidelidade (FUNK; JAMES, 2001). Essa estrutura vertical é denominada Modelo Psicológico Contínuo (PCM, *Psychological Continuum Model*). Essa estrutura é baseada em processos que influenciam a formação das atitudes do indivíduo em relação a um objeto, neste caso, a corrida de rua (FUNK; JAMES, 2001).

Teoricamente, um indivíduo não pode escolher participar de uma atividade se ele não tem consciência da oportunidade de fazê-la e o indivíduo pode progressivamente esse estágio à medida que se torna mais envolvido com o esporte. A consciência provém de influências culturais e tem como característica o conhecimento, que pode ser a primeira oportunidade para que o indivíduo participe de uma atividade. É o momento em que o indivíduo toma conhecimento sobre a atividade (FUNK; JAMES, 2001; BEATON et al., 2011). A transição entre o processo de consciência e o de atração ocorre quando o valor hedônico interage com fatores sociais para desencadear o desejo de busca pela participação na atividade (FUNK; JAMES, 2001).

O processo de atração descreve como determinantes pessoais, ambientais e psicológicos interagem com o resultado da consciência e conduzem a respostas emocionais. Alguns indivíduos instáveis podem permanecer no estágio de atração por um longo período, embora eles sejam suscetíveis a buscar atividades alternativas onde tenham a mesma satisfação (BEATON et al., 2011). Nesse estágio o indivíduo é capaz de identificar determinada atividade quanto aos seus benefícios (FUNK; JAMES, 2001). Quando um indivíduo está ciente de uma atividade como a corrida de rua, sua participação está condicionada ao nível de atração, no qual Funk e James (2001) relataram que nesse estágio o indivíduo passa a ter uma relação mais significativa com a atividade. Nesse estágio, os indivíduos percebem benefícios na participação (em corridas de rua), desenvolvem um melhor entendimento sobre as regras do evento, além de interagir com outros participantes (AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017).

Pessoas atraídas estão mais interessadas inicialmente no valor hedônico, pois a corrida ainda não adquiriu significado pessoal ou se tornou central para seu estilo de vida. Além disso, para indivíduos nesta fase (de atração), o evento de corrida absolutamente não é voltado para a competição e sim à participação, no sentido de celebrar o fato de concluir uma corrida (BEATON et al., 2011). Portanto, para atrair novos participantes para um evento de corrida,

estratégias de marketing, como sites, folhetos e propagandas devem enfatizar a diversão e o envolvimento dos participantes com o evento. Participar de corridas de rua pode ser divertido e emocionante, pois muitas dessas corridas podem ter corredores fantasiados, bandas, multidões e outros atrativos, além da possibilidade de compartilhar centenas de fotos e vídeos em redes sociais (RUNNING USA, 2017).

O processo de afeto conduz a um aumento da complexidade na relação entre o indivíduo e a atividade. O resultado deste processo é mais estável se comparado à atração. Este processo é caracterizado por um valor simbólico e de centralidade mais alto do que o estágio de atração. Indivíduos mais afetivos à atividade esportiva são capazes de inibir alternativas e são menos sensíveis a possíveis mudanças na escolha de outras atividades (BEATON et al., 2011). Neste estágio, como a participação continua e a conexão psicológica se fortalece tornando o processo mais estável, as barreiras para a participação e fatores ambientais tendem a diminuir sua influência sobre a participação (FUNK; JAMES, 2001). Uma grande porcentagem de corredores das distâncias de 5 km (57,5%) e de 21 km (50,4%) se encontra neste estágio (BEATON et al., 2011).

O estágio final do envolvimento com o esporte sugerido por Beaton et al. (2011) é a fidelidade. Nesta fase, o indivíduo se tornou tão envolvido que ele vê a atividade como representativa no seu núcleo de valores e crenças, e continuará privilegiando a atividade escolhida em detrimento às demais (FUNK; JAMES, 2001). A fidelidade é uma ligação psicológica formada e altamente complexa, com a capacidade de resistir à mudança ao longo do tempo e de influenciar o comportamento do indivíduo (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999). Nesse estágio, a ligação significativa do indivíduo com a atividade torna-se mais consistente e se repete ao longo do tempo (FUNK; JAMES, 2001).

Atualmente, a mídia social é a força motriz e a espinha dorsal do crescimento explosivo dos eventos de corrida (RUNNING USA, 2017). Desta forma, um envolvimento mais alto com a prática esportiva pode ser também conseguido através do uso das mídias sociais, como *facebook*, *twitter* e *instagram*, nos quais os praticantes de lazer recreativo terão mais oportunidades para se comunicar com indivíduos que possuem interesses similares, trocar informações e ideias, além de aumentar seu conhecimento (ALEXANDRIS et al., 2013). Um relatório sobre a comunicação de assessorias esportivas com seus clientes informou que o principal meio de comunicação entre a assessoria e os alunos é a mídia social (SUA CORRIDA, 2013). Nesse sentido, a utilização de mídias sociais pode aumentar a motivação e o envolvimento com a corrida de rua.

Goodsell e Harris (2011) mostraram em seu estudo que a tecnologia está mudando o modo como as famílias se relacionam e se cooperam. Nesse estudo, um corredor explicou que os celulares mantêm as famílias conectadas durante as corridas; ele contou como sua filha o chamou em seu telefone celular quando ele e sua esposa estavam em uma corrida de longa duração e interagiram entre si. Para os autores supracitados, essa possibilidade ajuda os familiares a não se sentirem negligenciados enquanto uns correm e outros não. Além disso, uma mudança no envolvimento com o lazer de um membro da família possivelmente afetará o resto dos familiares (GOODSELL; HARRIS, 2011).

Os fatores que originam o envolvimento podem ser percebidos através do ambiente ou do próprio indivíduo. Os antecedentes ambientais incluem os agentes socializadores, a construção do ambiente e as influências culturais. As origens individuais incluem características psicológicas (motivação, percepção de barreiras e autoeficácia, por exemplo) e pessoais, exemplificadas por características fisiológicas e demográficas (BEATON et al., 2011). Para alguns indivíduos, a corrida de longa distância pode fornecer oportunidades para o desenvolvimento e autorrealização negada em sua profissão (SUMMERS; MACHIN; SARGENT, 1983).

Os resultados do envolvimento podem ser classificados como cognitivos ou comportamentais. O comprometimento psicológico, a negociação de barreiras e a lealdade atitudinal são exemplos de resultados cognitivos. Os resultados relacionados ao comportamento incluem a compra de produtos, a participação e a filiação a grupos de interesse (BEATON et al., 2011). O entendimento de diferentes níveis de envolvimento pode auxiliar gestores esportivos a uma promoção de marketing mais eficiente, através de estratégias específicas para grupos com diferentes níveis de envolvimento (ALEXANDRIS et al., 2013).

Goodsell e Harris (2011) comentam em seu estudo que os pesquisadores deveriam reconhecer que o envolvimento e o comprometimento mudam ao longo do tempo e, estar em um vínculo familiar implica uma adaptação e um apoio dentro de parâmetros específicos, embora nem sempre se possa exigir uma igualdade no sentido de que todos os membros da família participem de todas as atividades e ao mesmo tempo. Tendo em vista a afirmação colocada por Goodsell e Harris (2011), surge a necessidade de expor os conceitos e fundamentos relacionados ao comprometimento. Para Beaton et al. (2011), há uma forte correlação entre o envolvimento e o comprometimento com a corrida. O desenvolvimento das atividades esportivas de lazer ativo avança desde a sua escolha inicial até o comprometimento do indivíduo com a atividade (IWASAKI; HAVITZ, 2004). As características relacionadas ao

comprometimento surgem de fatores psicológicos, cognitivos e sociológicos, que podem ser resistentes a influências e a mudanças.

2.6 Comprometimento

De acordo com Ridinger et al. (2012), o comprometimento pode ser definido como um constructo transversal e interno de cada indivíduo. O comprometimento pode ser caracterizado como a força relativa de identificação e seu envolvimento comportamental em determinada organização, geralmente resistente às influências externas e à mudança. Nesse sentido, implica não apenas crenças e opiniões, mas também no seu nível de intenção para agir de um modo particular. Pensando no indivíduo, o comprometimento é fortalecido quando as pessoas entendem que suas decisões não são facilmente revertidas e quando a escolha pela atividade se torna plenamente voluntária, sem interferências externas (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999).

Um estudo realizado por Funk et al. (2011) mostrou que mulheres obtiveram um índice de comprometimento mais altos que homens, assim como corredores que participam de eventos de corridas mais longas (maratona e meia-maratona) tiveram pontos de comprometimento mais altos do que aqueles corredores de eventos curtos (corridas de 5 km e 10 km). Quando os indivíduos entendem que suas escolhas não têm obstáculos, o nível de comprometimento é provavelmente mais forte e consistente. A perspectiva que antecede o processo de comprometimento, facilitando a resistência à mudança é definida como processo de informação, de identificação e de vontade (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999).

O processo de informação parte do princípio da sua complexidade, onde um fator que contribui para a estabilidade do comprometimento utiliza a transformação da informação para formar uma estrutura cognitiva complexa. A consistência cognitiva por sua vez funciona para defender essas estruturas quando informações conflitantes são enfrentadas. Outro fator que influencia o processo de informação é a confiança, que é o mecanismo pelo qual os consumidores avaliam se a marca ou a atitude em questão é garantida, enquanto que a falta de confiança, refletida com tons de incerteza ou ambiguidade sobre a informação transmitida, aumenta o potencial de mudança de atitude (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999).

Para Trail, Anderson e Fink (2000), ser um fã de práticas esportivas pode ajudar a situar a pessoa dentro do contexto esportivo e, portanto, gerar consequências positivas através da evolução do sentimento de pertencer a um grupo ou de ligação a uma atividade. Portanto, a identificação é sugerida como a orientação do indivíduo perante outros grupos ou pessoas, que

resulta em uma sensação de proximidade (TRAIL; ANDERSON; FINK, 2000). Indivíduos que completam eventos de corrida de longas distâncias e que participam de uma grande quantidade de eventos tendem a ser mais comprometidos com a corrida (FUNK et al., 2011).

Os indivíduos podem avaliar sua posição no envolvimento para determinar se a associação com determinada marca é consistente com certos valores e autoimagens. Desta forma, os valores e autoimagens percebidas em qualquer associação pública com a marca seriam particularmente avaliados de forma a verificar se a marca em questão é verdadeiramente consistente com a visão interna do consumidor. Teorias sobre o impacto de valores desejados e autoimagens no comprometimento têm sido testadas e sugerem que o grau no qual consumidores publicamente e particularmente se identificam com a marca resultam na resistência à mudança (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999).

O processo de escolha voluntária pode ser descrito como um processo relacionado à liberdade, que influencia a organização interna do propósito de uma ação e consequentemente o grau de comprometimento. A “liberdade de” se refere à noção que a escolha da marca é obtida livremente e não é restringida por considerações internas que possam limitar o senso de escolha pessoal na decisão. A “liberdade para” é a escolha voluntária que se refere ao potencial de escolha que reflete em ação ou esforço significativo (PRITCHARD; HAVITZ; HOWARD, 1999). Desta forma, Ridinger et al. (2012) sugerem que o comprometimento psicológico pode ser associado a prática de corrida de rua em si e não especificamente com algum evento.

Ridinger et al. (2012) observaram os fatores associados ao comprometimento de maratonistas com a corrida e perceberam que a frequência de corredores comprometidos com a corrida crescia com o aumento da distância escolhida para correr. Aicher, Rice e Hambrick (2017) afirmam que a força do comprometimento dos consumidores do esporte é determinada por uma estrutura psicológica complexa em que sua resistência à mudança é potencializada à medida em que esses consumidores se identificam com valores e imagens importantes relacionados a essa preferência. Para os autores, quando determinada atividade está devidamente alinhada ao autoconceito do indivíduo, o nível de comprometimento e consequente resistência à mudança é formado. Beaton et al. (2011) afirmam que corredores com conexões psicológicas mais fortes com a corrida tendem se engajar em mais tipos de comportamentos relacionados à corrida como a frequência, a variedade e a intensidade nos treinos.

2.7 Relações entre barreiras, estratégias de negociação, envolvimento e comprometimento

Conforme discutido por Crawford e Godbey (1987) e White (2008), e já relatado anteriormente, a motivação para a prática de atividades esportivas pode ser afetada por barreiras que podem limitar a satisfação do indivíduo. No processo de motivação, há várias maneiras nas quais as estratégias de negociação poderiam ser influenciadas. Como foi proposto por Hubbard e Mannell (2001), por exemplo, no modelo denominado pelos autores como independente, a motivação para participação em uma atividade de lazer pode agir direta ou indiretamente sobre as barreiras e as estratégias de negociação, influenciando positivamente o nível de participação.

Conforme mostra a Figura 1, o confronto entre a motivação (extrínseca e/ou intrínseca) e as barreiras para a prática esportiva, aliadas a variáveis psicológicas do indivíduo podem promover as estratégias de negociação. A partir disto, através da eficácia na negociação, termo sugerido por White (2008) para encorajar a participação e diminuir a percepção de barreiras para o lazer ativo, pode-se manter ou aumentar a participação nas atividades de lazer ativo. Com o aumento da participação nas atividades de lazer pelo indivíduo, teoricamente ele se tornará um sujeito mais envolvido e, conseqüentemente, mais comprometido com a atividade, sendo resistente à possíveis mudanças. Isto é o que a presente pesquisa se propôs a testar empiricamente.

Figura 1 – Relações entre barreiras, negociação, envolvimento e comprometimento

Fonte: Elaboração própria

Embora as barreiras ajam para reduzir a satisfação e limitar a participação do indivíduo, os esforços desencadeados na negociação podem ser eficazes, de modo a suavizar esses efeitos negativos, ou reduzi-los em alguns graus (HUBBARD; MANNELL, 2001). Cada um dos três fatores (motivação, barreiras e negociação) possui uma influência independente para a participação nas atividades de lazer ativo. Além disso, a motivação pode influenciar de maneira indireta a participação, tornando positiva a utilização das estratégias de negociação (HUBBARD; MANNELL, 2001).

O entendimento dos fatores psicológicos relacionados ao envolvimento pode permitir o emprego de estratégias de negociação para indivíduos superar barreiras em diferentes estágios de envolvimento (BEATON et al., 2011). Para autores como Jackson, Crawford e Godbey (1993) e Alexandris et al. (2013), estudos sobre a teoria das estratégias de negociação no lazer sugerem ser significativos e indicam que as possíveis estratégias de negociação conduzem a um nível mais alto de lealdade e de envolvimento do indivíduo com a prática esportiva. O desenvolvimento do comprometimento futuro com o lazer depende da satisfação do participante com o evento (FUNK et al., 2011). Para Beaton et al. (2011), há uma forte correlação entre o envolvimento e o comprometimento com a corrida. As características relacionadas ao comprometimento surgem de fatores psicológicos, cognitivos e sociológicos, que podem ser resistentes a influências externas e a mudanças.

Conforme já relatado na introdução, este estudo tem como objetivos: (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo, (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras, (3) comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo e (4) verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância no envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua.

3 MÉTODO

O método científico é o conjunto de atividades sistemáticas e racionais, de procedimentos intelectuais e técnicos, que são adotados para se alcançar o conhecimento (GIL, 2010; MARCONI; LAKATOS, 2010). A pesquisa é um procedimento formal que requer um tratamento científico que constitui o caminho para se conhecer a realidade ou descobrir verdades parciais (MARCONI; LAKATOS, 2010). Esta é uma pesquisa pré-experimental, onde não há manipulação de variáveis e não há distribuição aleatória dos sujeitos em determinados grupos (MATTOS; ROSSETTO JÚNIOR; BLECHER, 2008).

Esta pesquisa é de caráter quantitativo, pois visa abordar os problemas de pesquisa de maneira objetiva e com maior precisão através da utilização de ferramentas estatísticas para o tratamento dos dados obtidos (MAIORAL, 2014). A coleta de dados foi realizada em uma corrida de rua, através de um questionário *online*.

3.1 Delineamento da Pesquisa

Gil (2010) afirma que o delineamento da pesquisa em um sentido mais amplo pode ser entendido como o planejamento da pesquisa, que envolve os fundamentos metodológicos, o ambiente da pesquisa, a determinação de técnicas de coleta e análise de dados para se alcançar os objetivos da pesquisa. Especificamente, o delineamento é expressado pelo grau de controle e manipulação das variáveis, podendo ser pré-experimental, quase experimental ou experimental (BOLSONI-SILVA et al., 2006; GIL, 2010). O delineamento pré-experimental não utiliza distribuição aleatória de sujeitos em determinados grupos (BOLSONI-SILVA et al., 2006).

Nos estudos pré-experimentais pode haver a manipulação direta ou indireta da variável independente (com pré e pós-teste da variável dependente ou somente com pós-teste), mas realizadas com um único grupo de sujeitos, incluindo o delineamento de um único grupo, com pós-teste, sem a manipulação da variável independente (BOLSONI-SILVA et al., 2006). A obra de referência na literatura sobre delineamento é o estudo de Campbell e Stanley (1963), no qual esses autores incluem na categoria das pesquisas pré-experimentais, as pesquisas de avaliação única com grupos naturais, sem a manipulação da variável independente (BOLSONI-SILVA et al., 2006). A distribuição dos delineamentos de pesquisa ao longo do tempo sugere que as pesquisas pré-experimentais precederam os delineamentos mais complexos e podem ser entendidos como o início da exploração dessa área de delineamento no país (BOLSONI-SILVA

et al., 2006). Desta forma, o delineamento pré-experimental neste estudo faz sentido, se levado em consideração que os estudos sobre a gestão do esporte no Brasil ainda são recentes, se comparadas a outras áreas da própria educação física.

3.2 Estudo 1

O Estudo 1 foi realizado para descobrir quais fatores compõem as estratégias de negociação usadas por corredores amadores. Baseando-se na literatura, foi inserido a dor física como uma possível barreira e uma possível estratégia de negociação. A coleta de dados foi feita em junho de 2016, durante uma corrida de rua, com provas de 5 km e 10 km, sem premiação em dinheiro, realizada no município de Ribeirão Preto (SP).

Foram enviados questionários via *e-mail* para 1182 corredores e 277 retornaram questionários utilizáveis. A taxa de respondentes foi de 23%. Dez questionários foram eliminados de análises futuras porque seus respondentes afirmaram que haviam recebido remuneração para correr e/ou participar de eventos de corrida de rua nos últimos doze meses. Desta forma, participaram desse estudo 267 corredores amadores, sendo 148 homens e 119 mulheres. Os respondentes da amostra tinham idade média de 39,6 anos ($DP = 10,9$), experiência média em corrida de 6,16 anos ($DP = 7,72$), treinavam em média três vezes por semana ($DP = 1,08$) durante 56,9 minutos ($DP = 20,6$) e 79% possuía nível superior completo.

O instrumento de coleta de dados utilizado nesse estudo foi baseado na escala de barreiras de Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002) (Anexo A). Para análise das barreiras que corredores enfrentam, foi feita a seguinte pergunta: “Quão forte são as seguintes barreiras que você enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *é uma barreira muito fraca* a (5) *é uma barreira muito forte*. Alexandris et al. (2002) propuseram as seguintes barreiras: falta de tempo, falta de locais adequados, dificuldade de chegada ao local, falta de conhecimento, falta de parceiros e falta de motivação. Para esse trabalho, baseando-se na literatura (Crombie et al., 2004; Loucks-Atkinson e Mannell, 2007), foi acrescentada a dor física como uma possível barreira à corrida. Desta forma, a escala de barreiras contou com sete itens.

A escala de negociação foi modificada a partir da escala de Alexandris et al. (2013) (Anexo B), sendo acrescentada a dor física como uma possível estratégia de negociação (CROMBIE et al., 2004; LOUCKS-ATKINSON; MANNELL, 2007). As estratégias de negociação foram analisadas e adaptadas, de modo que estas fizessem sentido no contexto atual da pesquisa (corrida de rua no Brasil). Desta forma, foram propostas 25 estratégias

(representadas por itens) de negociação para continuar correndo. Para que os corredores expressassem sua opinião sobre diferentes estratégias de negociação, foi feita a seguinte pergunta: Com que frequência você usa as seguintes estratégias para superar barreiras que enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *nunca* a (7) *sempre*.

Para a análise de dados desse estudo foi realizada uma análise fatorial exploratória (AFE) com o objetivo de reduzir o grande número de variáveis (itens) para um número menor de fatores. A fidedignidade das medidas foi aferida a partir de índices alfa de Cronbach, seguindo as direções de Nunnally e Bernstein (1994). Para análise das estatísticas descritivas foi utilizado o software SPSS 17.0 e para a AFE foi utilizado do software Mplus 7.11.

3.3 Estudo 2

A partir dos fatores descobertos no Estudo 1, foi conduzido o Estudo 2 para alcançar os objetivos da presente pesquisa.

3.3.1 Amostra

Os sujeitos da pesquisa foram participantes de uma corrida de rua, com provas de 5 km e 10 km, sem prêmio em dinheiro, sendo uma amostra de conveniência. Foi criado um banco de dados com participantes de uma mesma corrida de rua, que acontece anualmente no município de Ribeirão Preto (SP) no mês de junho. Este banco de dados contou com os participantes desta corrida nos anos de 2015 a 2017. Os sujeitos foram identificados apenas no momento inicial da coleta de dados, para que os *e-mails* fossem enviados de forma pessoal a cada participante. Depois de coletados os dados, as informações pessoais (nome e *e-mail*) dos respondentes foram apagados da planilha de resultados do software *Microsoft Excel*, garantindo desta forma o anonimato e a confidencialidade das respostas.

Foram enviados questionários para 3573 corredores, sendo que 459 retornaram questionários utilizáveis e 324 não receberam a pesquisa (erro de envio). A taxa de respondentes foi de 12,8%. Vinte e dois questionários foram eliminados de análises futuras porque sete respondentes informaram que deixaram de treinar corrida e 15 corredores afirmaram que haviam recebido remuneração para correr e/ou participar de eventos de corrida nos últimos doze meses. Desta forma, participaram do estudo 437 corredores amadores (196 recebiam orientação para treinar corrida), sendo 261 homens e 173 mulheres.

A estratégia de recrutamento de respondentes foi feita através do contato com os organizadores da corrida, aos quais foram solicitados que encaminhassem aos inscritos em sua corrida o questionário *online*. Também foi feito contato com donos de assessorias esportivas presentes no local da prova, de modo a incentivar os corredores a participar da pesquisa, além do contato direto do pesquisador com os corredores de rua. O questionário foi enviado a todos os participantes logo após o evento do ano de 2017. Após uma semana do envio, foi reenviado o *e-mail* para alertar aqueles que porventura não haviam respondido o questionário a encorajá-los a participar.

3.3.2 Instrumento de Coleta de Dados

A utilização de pesquisa *online* é um modo eficaz de conduzir esse tipo de pesquisa em termos de custo, alcance e conveniência (VAN SELM; JANKOWSKI, 2006). Para alcançar uma alta taxa de respondentes, foi adotada nesta pesquisa a coleta de dados através do questionário *online*. Ainda há um conflito entre cientistas sociais sobre o questionário *online* ser ou não desenvolvido como instrumento de pesquisa. O questionário *online* gera um alto recrutamento de respondentes, é rápido e de longo alcance, e acelera a taxa de respondentes (VAN SELM; JANKOWSKI, 2006; RIDINGER et al., 2012). Por outro lado, o questionário tradicional (caneta e papel) apesar de ser mais lento e de não acelerar a taxa de respondentes, gera uma maior taxa de retorno das respostas, bem como promove um maior envolvimento do pesquisador com os respondentes e o estudo (MATTOS; ROSSETTO; BLECHER, 2008).

A participação dos corredores foi totalmente voluntária e estes puderam desistir de participar a qualquer momento, sem nenhum tipo de punição. O preenchimento do questionário não representou qualquer risco previsível de ordem física ou psicológica para os respondentes. Além disso, nenhuma pergunta teve resposta obrigatória, o que significa que os respondentes não foram obrigados a responder àquelas questões com as quais não se sintam bem. A pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto. CAAE: 59313916.1.0000.5659 (Anexo C).

3.3.2.1 Escalas

A escala de barreiras foi baseada em Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002). Os itens desta escala foram respondidos a partir de uma escala de Likert, com os seguintes itens:

(1) é uma barreira muito fraca; (2) é uma barreira fraca; (3) é uma barreira média; (4) é uma barreira forte, e; (5) é uma barreira muito forte (Apêndice A).

Desta forma, a partir dos resultados da AFE do estudo 1, foram propostos 19 itens e cinco estratégias (dimensões) de negociação para continuar correndo (Apêndice B). Cada dimensão foi representada por dois a sete itens. Para que os corredores expressassem sua opinião sobre diferentes estratégias de negociação, foi feita a seguinte pergunta: Com que frequência você usa as seguintes estratégias para superar barreiras que enfrenta para continuar correndo? Estes itens foram respondidos a partir de uma escala de Likert, com respostas variando entre: (1) nunca; (2) raramente; (3) poucas vezes; (4) algumas vezes; (5) muitas vezes; (6) frequentemente, e; (7) sempre.

A escala de envolvimento atitudinal foi traduzida a partir de Beaton et al. (2011). Três dimensões do envolvimento atitudinal foram consideradas: valor hedônico, centralidade e valor simbólico. Cada dimensão foi medida a partir de três itens (Apêndice C). A escala de comprometimento foi traduzida a partir de Pritchard, Havitz e Howard (1999) e usada anteriormente por Funk et al. (2011) e Ridinger et al. (2012) (Anexo D). O comprometimento foi medido através três itens (Apêndice D). Para avaliarem os itens do envolvimento atitudinal e comprometimento, a orientação dada aos respondentes foi: “Por favor, marque a alternativa que melhor expressa o seu nível de concordância com as afirmativas abaixo”. Os itens das escalas de envolvimento atitudinal e comprometimento foram respondidos a partir de uma escala de Likert, com respostas variando entre (1) discordo plenamente e (7) concordo plenamente.

Além das seções com estas escalas, o questionário contou com uma seção com questões demográficas (Apêndice E), as quais serviram como variáveis independentes na comparação entre grupos. Esta seção do questionário contém perguntas sobre as características demográficas dos respondentes. Estas questões perguntam sobre idade, gênero (masculino ou feminino), estado civil (solteiro/a, casado/a, separado/a ou divorciado/a e viúvo/a), filhos (não ou sim), nível de escolaridade (primário, secundário, graduação completa, especialização e mestrado/doutorado) e renda familiar em salários mínimos (até 5, de 6 a 10, de 11 a 15, de 16 a 20, mais de 20) dos respondentes.

Além destas variáveis, o respondente informou se é corredor profissional ou amador. Nesta seção estão também as perguntas sobre o tipo de orientação para realizar seus treinos de corrida e sobre o hábito de correr sozinho ou acompanhado.

3.3.3 *Análise Estatística*

A análise de dados foi feita através de estatística descritiva, testes *t* e análises de regressão múltipla. Foi utilizado para análise estatística o software SPSS 20.0. Inicialmente, os dados foram analisados via estatística descritiva, com duas finalidades básicas. Primeiro, com o objetivo de caracterizar a amostra, em termos de gênero, idade, nível de escolaridade e nível sócio econômico. Segundo, com o objetivo de caracterizar as variáveis de interesse do estudo. Terceiro, para se alcançar os objetivos (1) e (2). Na sequência, testes *t* foram conduzidos, para se alcançar o objetivo (3). Nos testes *t*, a variável “recebe orientação” para a corrida (sim – corredores orientados X não – corredores autônomos) funcionou como variável independente, enquanto que as dimensões de negociação funcionaram como variáveis dependentes. Nas análises de regressão múltipla, conduzida para se alcançar o objetivo (4) do presente estudo, as dimensões da negociação funcionaram como variáveis independentes, enquanto que o valor hedônico, a centralidade, o valor simbólico e o comprometimento foram as variáveis dependentes – quatro diferentes análises de regressão foram rodadas. Em cada uma, também foram inseridos a idade, o sexo, o estado civil e o tipo de orientação (orientado ou autônomo) como variáveis controle.

4 RESULTADOS

Os resultados apresentados a seguir relatam as dimensões encontradas no Estudo 1 e a partir dos fatores desse estudo, são apresentados os resultados do Estudo 2, com uma nova amostra, através de análise descritiva dos corredores amadores, testes *t* e análises de regressão múltipla.

4.1 Estudo 1

A partir da literatura, foram criados 25 itens para representar possíveis estratégias de negociação. Após a AFE, a escala foi reduzida a 19 itens e cinco dimensões (estratégias de negociação): negociação de tempo (dois itens), flexibilidade (quatro itens), busca de parceiros e informação (sete itens), negociação para falta de vontade (quatro itens) e negociação para dor (dois itens). A Tabela 3 traz as cargas fatoriais com os itens já organizados após rotação ortogonal varimax. Seguindo as direções de Costello e Osborne (2005), os itens que carregaram abaixo de 0,32 ou que tiveram cargas fatoriais altas em mais de um fator foram eliminados da escala e não estão representados na Tabela 3 (por questões de organização e parcimônia).

A dimensão “negociação de tempo” para corredores superar barreiras incluem apenas fatores relacionados à falta de tempo. Em estudo realizado por Alexandris et al. (2013), a gestão do tempo foi a dimensão que foi percebida como mais frequentemente utilizada para estratégias de negociação de barreiras. Segundo os autores, a gestão do tempo é uma estratégia comportamental relacionada a ações que o indivíduo toma para superar barreiras para a prática da atividade esportiva.

A dimensão “flexibilidade” parece estar relacionada à logística para correr. Os corredores têm usado certa flexibilidade com relação ao local escolhido para correr como uma possível estratégia para não parar de correr. Desta forma, parece intuitivo que os indivíduos que são flexíveis com relação ao seu local de corrida sejam também flexíveis em outros aspectos, como o horário em que correm (ALVES; ROCHA, 2017).

A dimensão “busca de parceiros e informação” parece estar relacionada à busca de orientação profissional para treinar e pela busca de parceiros de treino. Essa dimensão pode ser explicada pela necessidade que as pessoas possuem em manter relações sociais e afetivas com outros indivíduos, seja para orientar seu exercício ou simplesmente para acompanhá-lo durante a prática esportiva. Quando questionados se eles corriam em grupo ou sozinho, pouco mais da metade dos corredores afirmaram correr em grupo, mas não necessariamente eram assessorados

(135 corredores afirmaram correr em grupo, mas apenas 90 participavam de assessoria de corrida). A busca por orientação profissional e por parceiros de corrida parece indicar que participar de uma assessoria de corrida pode representar uma estratégia interessante para lidar com importantes barreiras à corrida (ALVES; ROCHA, 2017).

Tabela 3 - Itens e cargas fatoriais a partir de uma análise fatorial exploratória do Estudo 1

Item	I	II	III	IV	V
1. Eu organizo meus compromissos diários para não atrapalhar meu treino	0,714				
2. Eu dou prioridade aos meus treinos sobre outros compromissos	0,658				
1. Eu sou flexível com relação aos dias da semana em que corro		0,332			
2. Eu sou flexível com relação ao horário de correr		0,478			
3. Eu corro em parques se não conseguir correr na rua		0,362			
4. Eu corro em locais variados, dependendo dos meus compromissos		0,639			
1. Eu pergunto a amigos que correm sobre seus treinos (para aprender)			0,342		
2. Eu procuro por orientação profissional para montar meus treinos			0,589		
3. Eu participo de grupos com interesse na corrida nas redes sociais para conhecer mais sobre treinos de corrida			0,518		
4. Eu corro onde tem outras pessoas correndo			0,345		
5. Eu corro junto com outras pessoas			0,761		
6. Eu convido amigos para correr comigo			0,616		
7. Eu participo de eventos de corrida para conhecer possíveis parceiros de corrida			0,499		
1. Eu lembro a mim mesmo que eu quero ter um estilo de vida saudável				0,32	
2. Eu foco em melhorar minha forma física				0,351	
3. Eu lembro que após correr me sinto bem				0,81	
4. Eu procuro me lembrar dos benefícios que já adquiri com a corrida				0,633	
1. Eu ignoro a dor					0,87
2. Eu corro mesmo com dor					0,728

Nota: O fator I recebeu o nome de “negociação de tempo”, o II, “flexibilidade”, o III, “busca de parceiros e informação”, o IV, “negociação para falta de vontade” e o V, “negociação para dor”

Os itens da dimensão “negociação para falta de vontade” parecem estar relacionados a motivação intrínseca. Todos os itens da escala inicial de negociação (falta de vontade) carregaram nesta dimensão. Para lidar com a falta de motivação, os participantes desse estudo pareceram usar estratégias tais como lembrar que querem ter uma vida saudável, focar em melhorar a forma física e lembrar as sensações positivas que se têm após correr (ALVES; ROCHA, 2017).

Na dimensão “negociação para dor”, duas estratégias fizeram parte do instrumento final. Isto não significa que outras estratégias não possam usadas por corredores amadores. Por exemplo, fazia parte do instrumento inicial a estratégia “usar remédios para lidar com a dor”. Estudos futuros podem considerar a análise de estratégias adicionais, considerando que a dor se apresentou como uma barreira importante para corredores amadores nesse estudo (ALVES; ROCHA, 2017). Estava além do escopo desse estudo investigar a relação entre barreiras específicas e outras variáveis. Assim, não é possível discutir se a percepção da dor como uma barreira está associada a fatores como sexo (Goodsell & Harris, 2011) e/ou idade (Crombie et al., 2004).

O ponto em comum encontrado nesse estudo foi o relato dos corredores para a falta de tempo e para as dores físicas tanto como barreiras para correr, quanto para estratégias de negociação para continuar correndo. O fator falta de tempo pode estar relacionado à percepção dos corredores para um aumento das rotinas diárias com o trabalho e a família. Desta forma, entende-se que os corredores investigados neste estudo realizam ações comportamentais como a gestão do tempo e a escolha de locais alternativos (próximo as suas casas ou local de trabalho, por exemplo) para continuar correndo. O fator dor física pode estar relacionada a dois fatores: primeiro, há uma parcela de corredores que percebem as dores físicas como uma barreira fraca e continuam correndo; segundo, há corredores que são muito apegados à corrida e que talvez tenham uma compulsiva necessidade de correr. Não é descartada a possibilidade de uma possível percepção da dor como barreira estar relacionada a fatores como sexo e/ou idade. Todavia, é precipitado generalizar essa afirmação para um contexto mais amplo, abrangendo demais corredores de rua (ALVES; ROCHA, 2017).

A flexibilidade de horários e de locais de treino podem representar uma importante estratégia para atrair e manter clientes em assessorias. Ao conhecerem as principais barreiras à corrida e os possíveis meios para remediá-las, os gestores de organizações esportivas que vendem orientação profissional a corredores amadores passam a conhecer melhor seu consumidor e suas necessidades.

Além disso, os gestores de assessorias de corrida podem incluir em seus programas perguntas e sugestões sobre como lidar com a dor que os corredores possam vir a sentir em função do treinamento. Naturalmente que, nos casos de dores crônicas ou por lesões, os gestores devem orientar os corredores a procurar um médico. Uma contribuição importante do estudo para o meio acadêmico é a inclusão da dor física como uma possível barreira para a prática esportiva, o que não ocorreu em estudos anteriores de referência na área que investigaram barreiras à prática de exercício físico ou esporte (CRAWFORD; GODBEY, 1987;

ALEXANDRIS; TSORBATZOUUDIS; GROUIOS, 2002; ALEXANDRIS et al., 2013). Desta forma, a partir dos fatores encontrados nesse estudo, foi conduzido o Estudo 2, com uma nova amostra.

4.2 Estudo 2

Após o envio do questionário para 3573 corredores, 459 retornaram questionários utilizáveis. Sete questionários foram eliminados de análises futuras pois os respondentes informaram que deixaram de treinar corrida, o que inviabilizaria o objetivo (1) do estudo que é descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo e o objetivo (2) que é descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras. Além disso, outros quinze questionários foram removidos das análises pois esses corredores afirmaram que haviam recebido remuneração para correr e/ou participar de eventos de corrida nos últimos doze meses, se enquadrando fora do contexto de corredores amadores. Considerou-se como corredores profissionais o atleta que possui como principal fonte de renda as corridas de rua (MAIORAL, 2014).

4.2.1 Análise Descritiva dos Corredores Amadores

Participaram deste estudo 437 corredores amadores, sendo que 54% dos respondentes afirmaram ser casados (236 corredores) e 45,5% responderam que tem filho(s) (198 corredores). A maioria dos respondentes era do sexo masculino (60,1%) e quando questionados se eles corriam em grupo ou sozinho, a maioria dos corredores afirmaram correr sozinho (73,2%), apesar de 45% receberem orientação profissional para treinar corrida, conforme mostra a Tabela 4.

Em número percentual similar ao estudo de Maioral (2014), 83% da amostra dos corredores possuía nível superior completo. A maioria dos respondentes afirmaram participar mais de provas de 5 km e 10 km (79,5%), o que na prática era esperado haja visto que a corrida de rua utilizada no presente estudo foi realizada nessas distâncias. Quanto ao poder aquisitivo dos respondentes, a amostra apresentou uma distribuição equilibrada em relação renda dos corredores, no qual 32% dos corredores da amostra afirmaram receber até cinco salários mínimos ($n = 147$), enquanto 35% dos respondentes recebem entre cinco e dez salários mínimos ($n = 140$). Além disso, um terço da amostra (33%) dos corredores deste trabalho afirmaram receber mais de dez salários mínimos ($n = 137$).

Tabela 4 - Análise de frequência dos corredores amadores

	N	Frequência	Percentual
SEXO	434		
Masculino		261	60,1%
Feminino		173	39,9%
RECEBE ORIENTAÇÃO	436		
Sim		196	45,0%
Não		240	55,0%
CORRE EM GRUPO	436		
Sim		117	26,8%
Sozinho		319	73,2%
CASADO (A)	436		
Sim		236	54,1%
Não		200	45,9%
FILHOS	435		
Sim		198	45,5%
Não		237	54,5%

Os respondentes da amostra eram adultos com idade entre 18 e 75 anos ($M = 39,9$ anos; $DP = 11,6$), que possuíam experiência em treinar corrida entre 3 meses e 49 anos ($M = 6,79$ anos; $DP = 7,19$) e treinavam corrida entre 1 e 7 vezes por semana ($M = 2,97$ vezes por semana; $DP = 1,1$), durante 57,2 minutos em média ($DP = 26,3$). Os corredores afirmaram que participaram em média de 6,37 corridas de rua ($DP = 7,35$) nos últimos doze meses.

Com relação às barreiras, os corredores investigados informaram que as mais fortes que precisam enfrentar para continuar correndo estão relacionadas à falta de tempo ($M = 2,93$; $DP = 1,22$) e a falta de local adequado ($M = 2,65$; $DP = 1,31$), conforme mostra a Tabela 5.

Tabela 5 - Estatística descritiva - Barreiras

	N	M	DP
Falta de tempo	437	2,93	1,22
Falta de local adequado	437	2,65	1,31
Dificuldade para chegar	435	2,08	1,16
Falta de conhecimento	435	2,31	1,21
Falta de parceiros	436	2,09	1,29
Motivação	437	2,24	1,18
Dores físicas	437	2,54	1,25

Nota: As barreiras foram medidas numa escala de Likert, variando de (1) é uma barreira muito fraca a (5) é uma barreira muito forte

A escala de negociação foi elaborada a partir do Estudo 1 realizado com 267 corredores. A partir dos fatores descobertos no Estudo 1, foram propostos 19 itens e cinco estratégias (dimensões) de negociação para continuar correndo: negociação de tempo (dois itens), flexibilidade (quatro itens), busca de parceiros e informação (sete itens), negociação para falta de vontade (quatro itens) e negociação para dor, composto por dois itens (Estudo 2). Três dimensões do envolvimento atitudinal foram medidas a partir de Beaton et al. (2011): valor hedônico, centralidade e valor simbólico. Cada dimensão foi medida a partir de três itens. O comprometimento foi medido através de três itens, baseado na escala de Pritchard, Havitz e Howard (1999). A fidedignidade (consistência interna) dessas medidas pode ser observada na Tabela 6. Segundo as normas de Nunnally e Bernstein (1994), a consistência interna de cada dimensão do instrumento é verificada pelo alfa de Cronbach, no qual o coeficiente de alfa igual ou superior a 0,70 é considerado aceitável, com boa indicação de fidedignidade. A Tabela 6 traz também os valores de média e desvio padrão para as variáveis envolvidas no estudo 2 – dimensões de negociação, dimensões de envolvimento e comprometimento.

Tabela 6 - Fatores, itens, estatísticas descritivas e fidedignidade das medidas - Estratégias de negociação, envolvimento e comprometimento (CONTINUA)

Fator	Itens	M	DP	Alfa
NEGOCIAÇÃO				
Negociação de tempo	tem_1	4,26	1,42	0,71
	tem_2			
Flexibilidade	fle_1	4,60	1,16	0,55
	fle_2			
	fle_3			
	fle_4			
Busca de parceiros e informação	pin_1	3,83	1,18	0,71
	pin_2			
	pin_3			
	pin_4			
	pin_5			
	pin_6			
	pin_7			
Negociação para falta de vontade	von_1	5,93	0,98	0,76
	von_2			
	von_3			

Tabela 6 - Fatores, itens, estatísticas descritivas e fidedignidade das medidas - Estratégias de negociação, envolvimento e comprometimento (CONCLUSÃO)

Fator	Itens	M	DP	Alfa
Negociação para dor	von_4 Eu procuro me lembrar dos benefícios que já adquiri com a corrida	3,36	1,55	0,76
	dor_1 Eu ignoro a dor			
	dor_2 Eu corro mesmo com dor			
ENVOLVIMENTO				
Valor hedônico		5,90	1,13	0,82
Centralidade	hed_1 Correr é prazeroso	4,38	1,59	0,890
	hed_2 Correr é uma das coisas que mais me dá satisfação			
	hed_3 Eu realmente gosto de correr			
Valor simbólico	cen_1 Muito da minha vida está organizado em função da corrida	4,29	1,63	0,89
	cen_2 Correr desempenha um papel fundamental na minha vida			
	cen_3 Muito do meu tempo é organizado em função da corrida			
	sim_1 A corrida diz muito sobre quem eu sou			
	sim_2 Ao correr eu mostro quem eu sou			
	sim_3 A corrida dá uma ideia às outras pessoas de quem eu sou			
COMPROMETIMENTO		4,89	1,56	0,82
	Sinceramente eu não trocaria a corrida por nenhum outro esporte			
	com_1			
	Seria muito difícil mudar minhas ideias sobre os benefícios da corrida			
	com_2			
	com_3 Mesmo se amigos próximos me recomendassem outro esporte, eu não trocaria minha preferência pela corrida			

Fonte: Elaboração própria

Os corredores investigados informaram que utilizam estratégias para continuar correndo baseadas na negociação para falta de vontade ($M = 5,93$; $DP = 0,8$) e no item flexibilidade ($M = 4,60$; $DP = 1,16$). Entretanto, vale ressaltar que a variável flexibilidade não apresentou boa consistência interna ($Alfa = 0,533$), tornando-se uma limitação deste estudo. Ainda assim, preferiu-se manter esta variável por se tratar de um conceito significativo nas estratégias de negociação para praticantes de exercícios físicos (ALEXANDRIS; TSORBATZOU DIS; GROUIOS, 2002; ALEXANDRIS; KOUTHOURIS; GIRGOLAS, 2007). Além disso, a dimensão flexibilidade parece estar relacionada à logística para correr (dias, locais e horários).

Os corredores deste estudo não relataram altos índices de estratégias para negociação de tempo ($M = 4,26$; $DP = 1,42$), levando em consideração que a falta de tempo se apresentou como a barreira mais alta para correr para esses respondentes. O item busca de parceiros e

informação ($M = 3,83$; $DP = 1,18$) apresentou a segunda menor média entre as estratégias de negociação investigadas desta amostra. A negociação para dor ($M = 3,36$; $DP = 1,55$) apresentou a média mais baixa entre os itens investigados; desta forma, é possível que os corredores continuam correndo mesmo com dor ou descontinuem sua prática. Com relação ao envolvimento, os respondentes informaram que se tornam mais envolvidos com a corrida principalmente por valores hedônicos ($M = 5,9$; $DP = 1,13$). Considerando a escala de 1 a 7 utilizada, o nível de comprometimento com a corrida de rua informado pelos corredores ficou um pouco acima do valor mediano ($M = 4,89$; $DP = 1,56$).

4.2.2 Testes *t* para comparação entre corredores orientados e autônomos

Para atingir o objetivo de comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo, foram realizados cinco testes *t* para as amostras independentes, nas quais a variável dependente foi representada por cada dimensão da negociação (negociação de tempo, flexibilidade, busca de parceiros e informação, negociação para falta de vontade, e negociação para dor) e a variável independente foi o nível de orientação dos participantes (corredores orientados X corredores autônomos). O teste *t* para duas amostras independentes compara as médias de uma mesma variável (cada dimensão da negociação) ou característica observada sobre duas amostras independentes de indivíduos, no caso deste estudo, de corredores que recebem ou não orientação (FERREIRA, 1999). Considerou-se para este estudo como corredores orientados aqueles respondentes que afirmaram ser aluno de assessoria de corrida, que são orientados por *personal trainer* ou por professor de academia. Já os corredores autônomos são considerados como aqueles que afirmaram que ninguém os orienta (correm por conta própria).

Tabela 7 - Teste de Levene para igualdade de variâncias ($p < 0,05$)

Item	<i>F</i>	<i>p</i>
Negociação de tempo	0,090	0,764
Flexibilidade	0,669	0,414
Busca de parceiros e informação	0,249	0,618
Negociação para falta de vontade	1,588	0,208
Negociação para dor	0,793	0,374

Apresentada inicialmente os testes de homogeneidade de variâncias (*Levene*), que tem como objetivo verificar se as variâncias dos dois grupos (neste caso, corredores orientados e autônomos) devem ser considerados homogêneas ou não homogêneas, conclui-se que se devem

considerar todas as variâncias homogêneas, pois a margem de erro de aceite foi de 0,05 (Tabela 7). Os resultados dos testes t (Tabela 8) mostraram que não houve diferença entre os dois grupos investigados nas estratégias de negociação de flexibilidade ($t = 0,411$; $p = 0,681$) e de negociação para dor ($t = 1,526$; $p = 0,128$), mas eles diferiram nas estratégias de negociação de tempo ($t = -6,605$; $p < 0,001$), na busca de parceiros e informação ($t = -10,613$; $p < 0,001$) e na negociação para falta de vontade ($t = -3,243$; $p = 0,001$).

Tabela 8 - Média, desvio padrão e diferença entre corredores orientados e autônomos nas estratégias de negociação para correr

Recebe orientação?		N	M	DP	t	P
Negociação de tempo	Não	240	3,87	1,35	-6,605	< 0,001
	Sim	196	4,73	1,36		
Flexibilidade	Não	240	4,63	1,19	,411	,681
	Sim	196	4,58	1,13		
Busca de parceiros e informação	Não	240	3,35	1,06	-10,613	< 0,001
	Sim	196	4,42	1,04		
Negociação para falta de vontade	Não	240	5,80	1,01	-3,243	,001
	Sim	196	6,10	0,91		
Negociação para dor	Não	240	3,46	1,52	1,526	,128
	Sim	196	3,24	1,58		

Nos três casos (negociação de tempo, busca de parceiros e informação, e negociação para falta de vontade), os corredores orientados expressaram estratégias de negociação mais intensas. A maior diferença entre os corredores orientados e corredores autônomos em relação as estratégias de negociação utilizadas para continuar correndo foi encontrada no item busca de parceiros e informação (corredores orientados $M = 4,42$; $DP = 1,04$ e corredores autônomos $M = 3,35$; $DP = 1,06$).

4.2.3 Análises de regressão múltipla

Para atingir o objetivo de verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância no envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua, foram realizadas análises de regressão múltipla. Em todas as análises, as cinco dimensões da negociação (negociação de tempo, flexibilidade, busca de parceiros e informação, negociação para falta de vontade e negociação para dor) foram utilizadas como variáveis independentes. Foi feita uma análise para cada uma das três dimensões do envolvimento e uma análise para o comprometimento.

Desta forma, na análise 1, a variável dependente foi o valor hedônico; na análise 2, a variável dependente foi a centralidade e o valor simbólico foi a variável dependente da análise 3. O comprometimento foi a variável dependente da análise 4. Também foram inseridas nas análises, a idade, o sexo, o estado civil e o tipo de orientação (orientado ou autônomo) como variáveis controle.

Os pressupostos para análise de regressão múltipla foram testados. A relação entre os X s e o Y de cada equação se mostrou linear. Os valores dos resíduos são independentes e mostraram uma distribuição normal. A variância dos resíduos foi constante para todas as variáveis. Os resultados dos 4 modelos de regressão estão apresentados resumidamente na Tabela 9, onde os coeficientes de regressão (b) estão descritos.

Na análise 1, a equação de predição ($Y_{\text{HED}} = 2,392 + 0,043 X_{\text{tem}} - 0,072 X_{\text{fle}} + 0,177 X_{\text{pin}} + 0,373 X_{\text{von}} + 0,057 X_{\text{dor}} + 0,011 \text{ idade} - 0,107 \text{ sexo} + 0,232 \text{ civil} + 0,052 \text{ orient}$) foi significativa e capaz de prever 25,3% da variância do envolvimento hedônico em função das cinco dimensões das estratégias de negociação (R^2 ajustado = 0,253; $F = 17,170$; $p < 0,001$). A negociação para falta de vontade ($b_{\text{von}} = 0,373$; $t = 6,680$; $p < 0,001$) tem uma importância relativa maior do que a busca de parceiros e informação ($b_{\text{pin}} = 0,177$; $t = 3,665$; $p < 0,001$), sendo que para cada unidade (na escala de Likert de 1 a 7 pontos) que se aumenta a negociação para a falta de vontade, espera-se um aumento de 0,373 no envolvimento hedônico, mantendo-se todas as outras variáveis constantes. Desta forma, sugere-se que quanto maior a negociação para a falta de vontade, maior é o envolvimento do corredor pelo prazer.

Tabela 9 - Coeficiente de regressão (b) de quatro modelos de regressão como preditor das estratégias de negociação

	Variável Dependente			
	HED	CEN	SIM	COM
Negociação de tempo	0,043	0,381*	0,147***	0,143****
Flexibilidade	-0,072	-0,020	0,006	-0,100
Busca de parceiros e informação	0,177*	0,293*	0,416*	0,312*
Negociação para falta de vontade	0,373*	0,149**	0,223****	0,332*
Negociação para dor	0,057	0,059	0,060	0,065
R^2	0,253	0,422	0,216	0,302

Nota: HED = valor hedônico; CEN = centralidade; SIM = valor simbólico; COM = comprometimento

* nível de significância $p < 0,001$

** nível de significância $p = 0,03$

*** nível de significância $p = 0,01$

**** nível de significância $p = 0,07$

Na análise 2, a equação de predição ($Y_{CEN} = -0,711 + 0,381 X_{tem} - 0,020 X_{fle} + 0,293 X_{pin} + 0,149 X_{von} + 0,059 X_{dor} + 0,025 \text{ idade} - 0,013 \text{ sexo} + 0,510 \text{ civil} + 0,188 \text{ orient}$) foi significativa e capaz de predizer 42,2% da variância da centralidade em função das cinco dimensões das estratégias de negociação (R^2 ajustado = 0,422; $F = 35,857$; $p < 0,001$). A negociação para falta de tempo ($b_{tem} = 0,381$; $t = 7,885$; $p < 0,001$) tem uma importância relativa maior do que a busca de parceiros e informação ($b_{pin} = 0,293$; $t = 4,907$; $p < 0,001$) e que a negociação para falta de vontade ($b_{von} = 0,149$; $t = 2,164$; $p = 0,031$), sendo que para cada unidade (na escala de Likert de 1 a 7 pontos) que se aumenta a negociação para a falta de tempo, espera-se um aumento de 0,381 na centralidade, mantendo-se todas as outras variáveis constantes. Desta forma, sugere-se que quanto maior a negociação de tempo do indivíduo, maior é o envolvimento por centralidade.

Na análise 3, a equação de predição ($Y_{SIM} = 0,048 + 0,147 X_{tem} - 0,006 X_{fle} + 0,416 X_{pin} + 0,223 X_{von} + 0,060 X_{dor} + 0,007 \text{ idade} - 0,102 \text{ sexo} + 0,366 \text{ civil} + 0,014 \text{ orient}$) foi significativa e capaz de predizer 21,6% da variância do valor simbólico em função das cinco dimensões das estratégias de negociação (R^2 ajustado = 0,216; $F = 14,139$; $p < 0,001$). A busca por parceiros e informação ($b_{pin} = 0,416$; $t = 5,838$; $p < 0,001$) tem uma importância relativa maior do que a negociação para falta de vontade ($b_{von} = 0,223$; $t = 2,716$; $p = 0,007$) e que a negociação para falta de tempo ($b_{tem} = 0,147$; $t = 2,547$; $p = 0,011$), sendo que para cada unidade (na escala de Likert de 1 a 7 pontos) que se aumenta a busca de parceiros e informação, espera-se um aumento de 0,416 no valor simbólico, mantendo-se todas as outras variáveis constantes. Desta forma, sugere-se que quanto mais ocorre a negociação através da busca por parceiros e informação, maior é o envolvimento do corredor pelo valor simbólico.

Na análise 4, a equação de predição ($Y_{COM} = -0,095 + 0,143 X_{tem} - 0,100 X_{fle} + 0,312 X_{pin} + 0,332 X_{von} + 0,065 X_{dor} + 0,030 \text{ idade} - 0,179 \text{ sexo} + 0,357 \text{ civil} - 0,039 \text{ orient}$) foi significativa e capaz de predizer 30,2% da variância do comprometimento em função das cinco dimensões das estratégias de negociação (R^2 ajustado = 0,302; $F = 21,642$; $p < 0,001$). A busca por parceiros e informação ($b_{pin} = 0,312$; $t = 4,837$; $p < 0,001$) tem uma importância relativa maior do que a negociação para falta de vontade ($b_{von} = 0,332$; $t = 4,468$; $p < 0,001$) e que a negociação para a falta de tempo ($b_{tem} = 0,143$; $t = 2,730$; $p = 0,007$), sendo que para cada unidade (na escala de Likert de 1 a 7 pontos) que se aumenta a busca de parceiros e informação, espera-se um aumento de 0,312 no comprometimento com a corrida, mantendo-se todas as outras variáveis constantes. Desta forma, sugere-se que quanto maior a negociação por parceiros e informação, maior é o comprometimento dos corredores pela corrida de rua.

5 DISCUSSÃO

O perfil do corredor de rua da região de Ribeirão Preto, interior do estado de São Paulo, a partir da realização de análise descritiva e de frequência pode ser considerado semelhante a outros estudos realizados com corredores de rua que mostravam que a maioria dos corredores era do sexo masculino (RIDINGER et al., 2012; MAIORAL, 2014; GRATÃO; ROCHA, 2016; PAROLINI, 2016; ALVES; ROCHA, 2017). Uma pesquisa realizada pela FPA no ano de 2015 com dois mil corredores apontou que 52% dos entrevistados eram homens (FPA, 2017). Todavia, é possível observar *in loco* o crescimento na participação das mulheres em eventos de corrida. Para Maioral (2014), se o mercado de corridas de rua brasileiro seguir da mesma forma que o mercado americano, a tendência é que nos próximos anos a proporção de homens e mulheres seja a mesma ou até mesmo seja maior entre as mulheres. São exemplos do crescimento feminino no mercado de corridas norte americano os estudos realizados por Funk et al. (2011) e Aicher, Rice e Hambrick (2017), que apontaram que a maioria dos corredores em seus estudos eram mulheres.

Resultados obtidos neste estudo apontam que a maioria dos corredores possui um alto nível de escolaridade, corroborando com outros estudos sobre corredores de rua (TRUCCOLO; MADURO; FEIJÓ, 2008; MAIORAL, 2014; GRATÃO; ROCHA, 2016; PAROLINI, 2016). Segundo o Diespote (2016), o alto nível de escolaridade (entre outros itens) é um fator importante na busca da redução do abandono em atividades esportivas. A maioria dos corredores amadores desta amostra são casados, da mesma forma como relatado em outras publicações (TRUCCOLO; MADURO; FEIJÓ, 2008; GRATÃO; ROCHA, 2016; ALVES; ROCHA, 2017; FPA, 2017; AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017). Mesmo que, teoricamente os corredores casados deveriam ter um menor tempo para a prática de exercícios devido as rotinas de trabalho e de casa, Goodsell e Harris (2011) destacam que muitos cônjuges de corredores reconhecem o valor da prática de exercício físico para o (a) parceiro (a). Uma pesquisa feita pelo portal Sua Corrida (2013) apontou que 28% dos corredores afirmaram correr junto com o seu cônjuge.

Sob a perspectiva da frequência semanal de treinos, os respondentes deste estudo informaram que treinam corrida de 1 a 7 vezes por semana, com uma média de quase três vezes semanais, sendo que mais da metade da amostra afirmou que a cada semana corre três ou quatro vezes. Segundo Maioral (2014), praticar corrida de rua pelo menos quatro vezes semanais demonstra que essa prática faz parte do cotidiano dos corredores (e cada vez mais dos espaços públicos de lazer). Além disso, a maioria dos corredores da amostra pode ser considerada como

praticante regular de atividade física, segundo a OMS. Na cidade de São Paulo (SP), por exemplo, dados do VIGITEL apontam que apenas 37% dos adultos praticam o tempo mínimo de atividade física recomendado pela OMS, que são 150 minutos semanais (média de 3 sessões de 50 minutos ou 5 sessões de 30 minutos) de atividade física de intensidade moderada no tempo livre (MINISTÉRIO DA SAÚDE, 2017). Para a entidade, a prática de atividade física deve ser feita pelo menos três vezes na semana e com duração mínima de 30 minutos (DIESPORTE, 2016). Neste estudo, a duração média da sessão de treino informada pelos corredores é de 57,2 minutos.

A maioria dos corredores deste estudo afirmaram participar de provas de 5 km (43,9%) e 10 km (35,6%). Esse valor pode ser devido ao local da coleta de dados ter sido em um evento de corrida com distâncias de 5 km e 10 km. De acordo com o portal Iguana Sports, mais de dois terços dos corredores entrevistados (71%) preferem correr as distâncias de 5 km e 10 km (SUA CORRIDA, 2013). Para Maioral (2014), as provas de 5 km são a porta de entrada para a prática neste esporte, assim como as provas de 10 km são para corredores que já superaram um rito inicial e buscam um novo desafio. Segundo Funk et al. (2011), geralmente corredores inexperientes escolhem provas de distâncias curtas, correm poucas provas e são mais propensos a serem menos ativos antes de determinado evento de corrida.

Os respondentes deste estudo afirmaram participar em média de praticamente um evento de corrida a cada dois meses. Um estudo realizado por Maioral (2014) apontou que quase 30% dos corredores participam anualmente de corridas de rua com essa mesma frequência (entre 5 e 7 vezes por ano). Considerando o poder aquisitivo do corredor de rua amador brasileiro – dois em cada três corredores amadores deste estudo afirmaram receber pelo menos 5 ou mais salários mínimos - e a expansão do mercado de corridas, a tendência é que a frequência de participações em corridas aumente a cada ano.

Quando os corredores foram questionados se eles correm em grupo (junto com outras pessoas) ou sozinho, dos 437 corredores, apenas 117 respondentes afirmaram que correm em grupo. Praticar corrida de rua sozinho pode possibilitar um maior relaxamento e maior concentração na postura, respiração e ritmo de corrida sem se deixar influenciar por outros corredores (MILLER, 2013). Entretanto, 196 dos corredores desta pesquisa (45%) afirmaram que recebem orientação (de assessoria de corrida ou de *personal trainer* ou de professor de educação física da academia) para treinar. Não foi considerado para este estudo o corredor que possa ser orientado por aplicativo de corrida. Um levantamento realizado pelo portal Sua Corrida (2013) com aproximadamente seis mil corredores apontou que 55% dos respondentes já correram orientados, mas apenas 20% continuaram seus treinos com uma assessoria esportiva

(SUA CORRIDA, 2013). Estes dados se contrapõem ao estudo feito por Benetti (2015) que apontou que 62% dos praticantes de corrida de rua possuem um acompanhamento profissional. Para Miller (2013), correr na companhia de outras pessoas pode estimular o corredor de rua a se esforçar mais durante os treinos. Além disso, correr com uma companhia pode auxiliar o corredor a não desistir ou desanimar durante treinos e corridas.

Com relação ao objetivo (1) deste estudo, que foi descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo, os corredores investigados informaram que as barreiras mais fortes que precisam superar para continuar correndo estão relacionadas à falta de tempo e a falta de locais adequados para correr. Entretanto, corroborando com Alves e Rocha (2017) e levando em consideração a escala de Likert de 1 a 5 pontos que foi utilizada, percebe-se que os corredores não relataram altas percepções de barreiras para correr. Desta forma, esses corredores parecem não perceber os fatores investigados como barreiras ou eles percebem os fatores como barreiras, mas como tem tido sucesso na negociação (continuam correndo), eles tendem a percebê-las como barreiras fracas.

As barreiras mais fortes apontadas pelos corredores podem ser consideradas como barreiras estruturais para prática de exercícios físicos, haja vista que a gestão do tempo e a busca de locais adequados para treinar são fatores que intervêm entre o desenvolvimento de preferências e a participação (WHITE, 2008). A falta de tempo também foi o fator mais apontado por brasileiros sedentários como o principal motivo pelo qual eles haviam parado de praticar esporte (DIESPORTE, 2016). O estudo realizado por Alves e Rocha (2017) apontou que a falta de tempo também obteve a média mais alta entre as barreiras investigadas. Mesmo com o considerável aumento das rotinas diárias com o trabalho e a família, os respondentes dessa pesquisa utilizaram estratégias de negociação para superar a barreira da falta de tempo. Entretanto, os corredores amadores que responderam a esta pesquisa não parecem utilizar estratégias de negociação para superar a barreira da falta de tempo, haja vista que os corredores não relataram a estratégia de negociação de tempo (Tabela 6) como altas (em uma escala de Likert de 1 a 7 pontos).

A falta de local adequado foi a segunda barreira mais forte que os corredores informaram que são barreiras mais fortes que precisam superar para continuar correndo. Aparentemente, os corredores deste estudo parecem utilizar estratégias para superar a falta de locais adequados para correr, fato que pode ser verificado através dos itens “eu corro em parques se não conseguir correr na rua” e “eu corro em locais variados, dependendo dos meus compromissos” na dimensão flexibilidade das estratégias de negociação, que foi a segunda estratégia de negociação mais utilizada para continuar correndo, segundo esses corredores.

Conforme já relatado anteriormente por Dallari (2009), o fato da corrida de rua ser realizada em locais públicos minimiza as possíveis barreiras relacionadas ao acesso às instalações públicas. Assim, essas barreiras podem ser menores se comparadas a outras atividades esportivas que exigem locais específicos e/ou fixos (DALLARI, 2009).

O presente estudo contribuiu para o avanço da literatura ao propor uma escala adaptada a partir de um modelo proposto por Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002) e Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007), que propôs medir a negociação para a prática de esportes a partir de cinco dimensões. Entretanto, apesar de ter mostrado boas qualidades psicométricas nos estudos de Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007), a escala não funcionou da mesma forma para amostra de corredores brasileiros (Estudo 1). Após a condução de uma AFE, os itens propostos foram divididos em cinco dimensões (fatores), mas não aqueles propostos por Alexandris e seus colegas. Desta forma, o presente estudo colabora para a literatura de estudos relacionados a barreiras e negociação de corredores brasileiros ao propor novos itens (como aqueles relacionados a dor) e principalmente novas dimensões de negociação.

As estratégias de negociação foram analisadas e adaptadas de modo que estas fizesse m sentido no contexto da corrida de rua no Brasil. No intuito de atingir o objetivo (2) desta pesquisa, que foi descrever as principais estratégias de negociação usadas por corredores amadores para superar barreiras, os respondentes informaram que utilizam estratégias para continuar correndo baseadas na negociação para falta de vontade e através da dimensão flexibilidade. Levando em consideração o conceito de Alexandris et al. (2013) no qual as estratégias de negociação podem ser divididas em cognitivas (internas) e comportamentais (externas), observa-se neste estudo a utilização das duas estratégias pelos corredores. A busca por uma maior motivação intrínseca (por meio de lembranças sobre a importância da corrida e do bem-estar que ela causa) são características cognitivas, bem como o ajuste de locais e horários para treinar corrida (flexibilidade) são estratégias comportamentais.

A dimensão negociação para falta de vontade (a estratégia que obteve a média mais alta) parece estar relacionada a motivação intrínseca. Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007), afirmam que os indivíduos que são motivados de maneira intrínseca são mais propensos a aderir e a participar frequentemente de uma atividade do que indivíduos motivados extrinsecamente. Da mesma forma que o encontrado em Alves e Rocha (2017), os participantes deste estudo parecem se utilizar de algumas estratégias para lidar com a falta de motivação, como lembrar que querem ter uma vida saudável, focar em melhorar a forma física e lembrar as sensações positivas que eles têm ao correr.

A segunda dimensão que obteve a média mais alta nas estratégias de negociação para continuar correndo foi o item flexibilidade. Esta dimensão parece estar relacionada à logística para correr (dias, locais e horários). Cabe ressaltar que a barreira falta de local adequado também se apresentou com uma média alta neste estudo (se comparado a outras barreiras). A mobilidade urbana pode ser uma barreira para a prática de atividade física, haja vista a dificuldade de deslocamento para o trabalho e a falta de espaços públicos e instalações ao ar livre para a prática esportiva (DIESPORTE, 2016). Um exemplo de estratégias de negociação para facilitar a mobilidade urbana é o instituto Corrida Amiga (2017), que tem por objetivo incentivar pessoas a se locomover e utilizar a corrida como meio de transporte de forma a promover melhorias à saúde, economia financeira e contribuir para o meio ambiente. Além disso, o instituto tem como objetivo tornar a corrida um meio de transporte alternativo a quem convive com problemas de mobilidade urbana, apontando possíveis soluções para problemas comuns principalmente em grandes cidades como o trânsito excessivo para se deslocar ao trabalho e a falta de tempo para praticar exercícios físicos (CORRIDA AMIGA, 2017).

O instrumento de coleta de dados se mostrou eficiente para medir as estratégias de negociação de corredores, exceto a variável flexibilidade que não apresentou boa fidedignidade. Todavia, preferiu-se manter esta variável por se tratar de um conceito significativo nas estratégias de negociação para praticantes de exercícios físicos. Estudos futuros devem insistir com esta variável e verificar que problemas com a consistência interna (fidedignidade) ainda persistem. Por vezes, o problema é peculiar a uma única amostra. Por exemplo, no estudo 1, após a realização da AFE, o índice alfa de Cronbach desta escala ficou acima de 0,70, indicando não haver problemas com a consistência interna de seus itens (NUNNALLY; BERNSTEIN, 1994). A flexibilidade está presente no dia a dia dos corredores. Um mapeamento realizado pelo portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) informou que 47% dos quase seis mil corredores entrevistados correm na rua, 25% em parques e 24% em academias. Os outros participantes desta pesquisa correm em lugares alternativos, provavelmente ilustrando a flexibilidade na escolha do local. Esse fator retrata a interação entre o esporte e a cidade, o que pode tornar-se, por exemplo, a vida em grandes metrópoles mais suportável.

Considerando que a escala de negociação utilizada variava de 1 a 7 e que a falta de tempo se apresentou como a barreira mais alta para correr para esses respondentes, percebe-se que os corredores não relataram altos índices de estratégias para negociação de tempo. Este fato se contrapõe aos achados de Alexandris et al. (2013) - que verificou o uso de estratégias de negociação entre nadadores amadores - e de Hubbard e Mannell (2001) - que testou quatro modelos de negociação de barreiras para o lazer em funcionários de uma empresa - os quais

verificaram que a gestão do tempo foi a estratégia de negociação (dimensão) mais alta percebida pelos participantes desses estudos.

A busca de parceiros e informação também não apresentou índices altos de estratégias de negociação. Conforme relata Alves e Rocha (2017), essa estratégia está relacionada a busca por orientação profissional para treinar e busca de parceiros de treino. Segundo os autores, essa dimensão pode ser explicada pela necessidade que as pessoas possuem em manter relações sociais e afetivas com outros indivíduos, seja para orientar seu exercício ou simplesmente para acompanhá-lo durante a prática esportiva. Em pesquisa realizada pelo Diesporte (2015), apenas 9,7% dos respondentes indicaram que receberam orientação profissional para praticar esportes, o que pode indicar falta de profissionais principalmente nos espaços públicos de lazer ou a falta de recursos financeiros para se associar a uma assessoria de corrida. Entretanto, uma pesquisa realizada pelo Portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) revelou que quase metade dos corredores entrevistados corre acompanhado, seja com amigos ou cônjuge, seja com assessoria esportiva ou *personal trainer*.

O item negociação para dor apresentou a média mais baixa entre as dimensões apresentadas na escala. Possivelmente, a dor física pode ser uma barreira para corredores, mas talvez não haja negociação sobre ela. Entretanto, uma contribuição importante deste estudo é a inclusão da dor como uma possível barreira e, conseqüentemente, uma possível estratégia de negociação para superar essa barreira, como foi incluído no estudo de Loucks-Atkinson e Mannell (2007) que examinou o papel da autoeficácia no processo de negociação de barreiras em praticantes de exercício físico com fibromialgia, o que não ocorreu em estudos anteriores que investigaram barreiras à prática de exercícios físicos ou esportes (CRAWFORD; GODBEY, 1987; ALEXANDRIS; TSORBATZLOUDIS; GROUIOS, 2002; ALEXANDRIS et al., 2013).

As pessoas poderiam continuar a correr mesmo com dor, o que seria uma estratégia de negociação, assim como ignorar a dor. No entanto, os participantes do presente estudo não relataram esses itens como estratégias que são usadas muito frequentemente. Daí, é possível que outras estratégias (por exemplo, o uso de medicamentos) estejam sendo usadas por aqueles que tem a dor como uma barreira. Adicionalmente, conforme relata Alves e Rocha (2017), é esperado entre corredores não tão envolvidos com a corrida que a prática de corrida seja descontinuada caso a dor persista e nenhum tratamento seja feito.

Os respondentes deste estudo informaram que se tornam mais envolvidos com a corrida principalmente por valores hedônicos, dimensão do envolvimento que obteve a maior média. Beaton et al. (2011) encontraram em seu estudo, que teve entre outros objetivos,

classificar maratonistas dentro das dimensões do envolvimento (valor hedônico, centralidade e valor simbólico), que o valor hedônico era o fator pelo qual os corredores se tornavam mais envolvidos, com uma média semelhante em valor absoluto ao encontrado nesta pesquisa ($M = 5,9$; $DP = 1,03$). Outros estudos tiveram como média mais alta o valor hedônico, o que leva ao entendimento de que o prazer e a satisfação derivada da corrida são aspectos importantes para corredores (BEATON; FUNK; ALEXANDRIS, 2009; AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017). Os corredores em um estágio de ligação são atraídos pelo prazer que um evento (ou treinos de corrida de rua) proporcionam. Desta forma, o prazer pode potencializar um significado pessoal profundo (valor simbólico) em corredores e consequentemente, tornar essa prática um estilo de vida (centralidade) para esses corredores (BEATON et al., 2011; AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017). A amostra de corredores amadores, com experiência bastante variável pode explicar valores maiores para o fator valor hedônico (prazer) do que para os demais fatores.

Com relação ao nível de comprometimento informado pelos respondentes deste estudo, o valor da média se mostrou um pouco acima do ponto mediano, em uma escala de Likert de 1 a 7 pontos ($M = 4,89$; $DP = 1,56$; Alfa = 0,821). Essa média, se comparada ao estudo de Funk et al. (2011), é considerada baixa em termos de números absolutos ($M = 5,71$; $DP = 1,15$; Alfa = 0,83). Segundo Funk et al. (2011), o desenvolvimento do comprometimento com a corrida como uma atividade de lazer e a consequente busca pela participação em futuras provas depende do nível de satisfação do corredor com o evento, do envolvimento anterior com a prática da corrida e de uma configuração específica com o(s) próximo(s) eventos esportivos. Entretanto, é preciso considerar o contexto do evento da pesquisa realizada por Funk et al. (2001) que ocorreu na tradicional Maratona de Filadélfia, nos EUA, no qual é considerado por Hernstein e Berger (2013) como um evento esportivo de porte médio, que atrai vários participantes locais e turistas de todo um país, e o local de coleta de dados do presente estudo, que é considerado um evento esportivo de porte pequeno (provas de 5 km e 10 km), que não possui um grande impacto econômico, gerando apenas um efeito satisfatório na comunidade local (HERNSTEIN; BERGER, 2013).

Para atingir o objetivo (3) deste estudo, que foi comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo, considerou-se como corredores orientados aqueles que afirmaram ser aluno de assessoria esportiva ou que são orientados por *personal trainer* ou por professor de academia e como corredores autônomos aqueles que afirmaram que correm por conta própria (sem orientação profissional). Em termos descritivos, a negociação para a falta de vontade foi a dimensão mais importante apontada tanto

pelos corredores orientados quanto pelos corredores autônomos para continuar correndo. Esse resultado é similar ao encontrado por Alexandris, Kouthouris e Girgolas (2007), no qual os autores apontaram que fatores como a manutenção de um estilo de vida saudável e a melhora da forma física são as estratégias mais importantes para praticar esqui alpino.

Os resultados dos testes *t* mostraram que as estratégias de negociação para dor e para a flexibilidade não diferiram para quem busca orientação para correr e quem corre por conta própria (não necessitando de acompanhamento profissional). Segundo a Sociedade Brasileira para Estudo da Dor, a dor é uma experiência sensitiva e emocional desagradável, geralmente relacionada a uma lesão real ou em potencial dos tecidos, bem como uma forma de agir do organismo para indicar que o algo está errado com o corpo (SBED, 2017). A dor física pode ser uma barreira para corredores, mas talvez não haja negociação sobre ela. As pessoas podem continuar a correr mesmo com dor, ou descontinuar a prática. Quanto a flexibilidade, um mapeamento realizado pelo portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) informa que os corredores de rua tendem a escolher seu local de corrida de acordo com suas possibilidades de deslocamento. Isso mostra que os corredores dispõem de certa flexibilidade com relação ao local escolhido para correr como uma possível estratégia para não parar de correr. Estudos anteriores não discutiram a flexibilidade em termos de dias e horários para treinar corrida. Conforme Alves e Rocha (2017) relataram, é particularmente intuitivo que corredores que são flexíveis com relação ao seu local de corrida sejam também flexíveis em outros aspectos, tais como o horário em que eles correm.

Entretanto, os corredores investigados neste estudo diferiram nas estratégias de negociação de tempo, na busca de parceiros e informação e na negociação para a falta de vontade, sendo que nos três casos, os corredores orientados expressaram estratégias de negociação mais intensas em relação aos corredores autônomos. Sob o ponto de vista da gestão esportiva, este resultado se mostra importante no sentido de que professores e gestores de assessorias esportivas melhorem a prestação de serviços para seus clientes. A criação de horários alternativos, a utilização de estratégias (inclusive com o uso de mídias sociais) para a prescrição e acompanhamento dos treinos de corrida, o incentivo aos seus clientes sobre os benefícios de se correr em grupo (ou participar de assessoria de corrida) são possíveis estratégias que podem ser adotadas para quem usufrui deste mercado.

A maior diferença entre corredores orientados e autônomos em relação as estratégias de negociação utilizadas para continuar correndo é a dimensão busca de parceiros e informação, na qual os corredores orientados relataram estratégias na busca de parceiros e informação mais intensas. Praticar corrida com um parceiro pode inspirar o corredor a continuar correndo quando

o cansaço surgir ou até mesmo reduzir a sua velocidade para acompanhar o(a) parceiro (a), caso esteja rápido demais (GALLOWAY, 2015). Para Miller (2013), correr na companhia de outras pessoas pode estimular o corredor a se esforçar mais durante os treinos. Além disso, correr com uma companhia pode auxiliar o corredor a não desistir ou desanimar durante treinos e corridas. Desta forma, a busca por parceiros de corrida e/ou por orientação profissional parece indicar que participar de uma assessoria de corrida pode representar uma estratégia interessante para lidar com importantes barreiras relacionadas ao treino de corrida. Em concordância com Ridinger et al. (2012), esses resultados apoiam a inclusão do constructo da negociação (inclusive considerando corredores orientados e autônomos) para a investigação no comportamento do lazer ativo.

No intuito de atingir o objetivo (4) deste estudo, que foi verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância nas três dimensões do envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua, foram realizadas análises de regressão múltipla, nas quais as cinco dimensões das estratégias de negociação foram utilizadas como variáveis independentes. Algumas questões demográficas como a idade, o sexo, o estado civil e o tipo de orientação (orientado ou autônomo) foram inseridas como variáveis controle. Cabe destacar dois fatores: (1) as dimensões flexibilidade e negociação para dor não foram preditores significantes de nenhuma variável independente analisada e (2) as dimensões negociação para falta de vontade e busca por parceiros e informação foram preditores significantes em todas as análises. A dimensão negociação para falta de tempo teve importância relativa em apenas uma análise. Esse fator corrobora com Alexandris et al. (2013), pois os autores destacam que apenas a negociação de tempo para praticar esportes não é o suficiente para tornar indivíduos altamente envolvidos na participação esportiva.

Na primeira análise, que teve o valor hedônico como variável dependente, a equação foi significativa e capaz de prever 25,3% da variância do envolvimento hedônico em função das cinco dimensões das estratégias de negociação, na qual a negociação para falta de vontade teve uma importância relativa maior do que a busca de parceiros e informação, sendo que para cada unidade que se aumenta a negociação para falta de vontade, espera-se um aumento de 0,373 pontos no envolvimento hedônico, mantendo-se as demais variáveis independentes constantes. Levando em consideração o Modelo Psicológico Contínuo proposto por Funk e James (2001), o valor hedônico é relacionado ao estágio de atração, no qual o indivíduo tem consciência da existência de um evento de corrida (ou assessoria de corrida) e sua participação dependerá de estratégias para gerar prazer e satisfação ao indivíduo. Segundo Funk et al. (2011), os eventos de corrida têm a capacidade de promover atitudes positivas em direção à prática de

exercícios entre corredores menos ativos, menos experientes em eventos e corredores novatos. Desta forma, estratégias de marketing como aquelas baseadas na diversão e prazer associado ao evento, ou no bem-estar físico promovido pela corrida (no caso de assessorias de corrida) podem ajudar a lidar com a falta de vontade do indivíduo.

A equação de predição da segunda análise foi significativa e capaz de prever 42,2% da variância da centralidade em função das cinco dimensões das estratégias de negociação, na qual a negociação para falta de tempo teve uma importância relativa maior do que a busca por parceiros e informação e que a negociação para falta de vontade, sendo que para cada unidade que se aumenta a negociação para a falta de tempo espera-se um aumento de 0,381 pontos na centralidade, mantendo-se as demais variáveis independentes constantes. Para Beaton et al. (2011), a centralidade, assim como o valor simbólico se encontram em um estágio de ligação maior com a prática esportiva. Assim, pode-se sugerir que após o indivíduo ter uma experiência positiva com a corrida de rua, ele passa a dedicar um tempo maior a atividade. Alguns estudos apontam que os corredores nesse estágio (centralidade) frequentemente organizam seus horários para conseguir treinar (GOODSELL; HARRIS, 2011; RIDINGER et al., 2012).

Na análise 3, que teve o valor simbólico como variável dependente, a equação foi significativa e capaz de prever 21,6% da variância do valor simbólico em função das cinco dimensões das estratégias de negociação, na qual a busca por parceiros e informação teve uma importância relativa maior do que a negociação para falta de vontade e que a negociação para falta de tempo, sendo que para cada unidade que se aumenta a busca de parceiros e informação, espera-se um aumento de 0,416 pontos no valor simbólico, mantendo-se as demais variáveis independentes constantes. Em um cenário voltado a busca de parceiros e informação, uma alternativa viável é atitude sugerida por Beaton et al. (2011) para corredores com o nível de valor simbólico alto de oportunizar a esses indivíduos a interação com outros corredores. Encontros com especialistas em corrida (técnicos e corredores profissionais), com vendedores de serviços e produtos especializados em corrida, assim como a criação de corridas interativas (de revezamento ou em duplas) e treinos abertos ao público são exemplos de estratégias de negociação para estimular o valor simbólico que a corrida de rua pode oferecer.

A conexão entre a centralidade e o comprometimento tornam-se evidentes pois esse tipo de comportamento indica que corredores resistem à mudança e refutam em buscar alternativas alheias ao correr (RIDINGER et al., 2012). A equação de predição da última análise foi significativa e capaz de prever 30,2% da variância do comprometimento em função das cinco dimensões das estratégias de negociação, na qual a busca por parceiros e informação teve uma importância relativa maior do que a negociação para a falta de vontade e que a negociação

para a falta de tempo, sendo que para cada unidade que se aumenta a busca de parceiros e informação, espera-se um aumento de 0,312 no comprometimento com a corrida, mantendo-se as demais variáveis independentes constantes. Na amostra de Ridinger et al. (2012), que investigou os fatores associados ao comprometimento de maratonistas com a corrida, o comprometimento foi preditor para o prazer associado a corrida, demonstrando o quanto a vida desses corredores é estruturada em torno dessa prática. Entretanto, a busca pela saúde e o controle do stress foram fatores preditores do comprometimento em estudo realizado por Funk et al. (2011), demonstrando que a motivação intrínseca (negociação para falta de vontade) também é importante nesse cenário. Nos estudos de Funk et al. (2011) e Ridinger (2012), o valor simbólico não foi um fator significativo para esses corredores.

A corrida de rua define quem são esses corredores como pessoa, as quais gostam de discutir sobre corrida com outras pessoas vivendo muito em torno das corridas de rua. Além disso, entendimento do nível de comprometimento dos indivíduos pode proporcionar uma maior compreensão de como os corredores aumentam o seu nível de participação, inclusive sobre a escolha das distâncias em provas (AICHER; RICE; HAMBRICK, 2017). Beaton et al. (2011) ressaltam que esses indivíduos podem se tornar cada vez mais exigentes com seus professores e com a participação em eventos esportivos. Além disso, corredores com conexões psicológicas mais fortes são mais propensos a se engajar com os patrocinadores do evento, buscando maiores informações a respeito da marca e sendo um potencial cliente para a aquisição de produtos e serviços.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivos (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo, (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras, (3) comparar corredores orientados com corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo e (4) verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância no envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua.

As principais barreiras que os corredores de rua investigados nesta pesquisa têm que superar para continuar correndo estão relacionadas a falta de tempo e a falta de locais adequados para correr. Essas barreiras mais fortes apontadas pelos corredores têm como característica principal a percepção de barreiras estruturais para correr. É importante salientar que as barreiras estruturais e, conseqüentemente, fatores como a gestão do tempo e a busca de locais adequados para treinar não ocorrem exclusivamente de maneira isolada, podendo haver em cada indivíduo barreiras intrapessoais e/ou interpessoais nesse processo. Além disso, nesta amostra nenhuma barreira para correr se destacou com uma média alta em relação as demais.

Levando em consideração o conceito de negociação descrito por Jackson et al. (1993), que é o confronto (interação) entre barreiras e motivação, os corredores investigados neste estudo informaram que negociam mais estratégias para continuar correndo baseados em fatores relacionados a negociação para a falta de vontade e a flexibilidade (de dias, locais e horários para correr). Essas estratégias são divididas em cognitivas (motivação intrínseca) e comportamentais (logística para treinar). Os corredores investigados parecem ser motivados de maneira intrínseca, lembrando por exemplo, das sensações positivas que a corrida os proporciona. Com relação a flexibilidade de dias, locais e horários para correr, se faz necessário uma revisão no cenário brasileiro de políticas públicas para a prática esportiva e de espaços públicos de lazer, de modo a proporcionar mais espaços de lazer para praticantes de corrida de rua.

Respondendo à questão “existe relação entre barreiras para a prática esportiva e estratégias de negociação? ”, pode-se afirmar que há uma relação entre barreiras e negociação em dois sentidos. O ponto em comum encontrado neste estudo foi o relato dos corredores na análise descritiva para a falta de locais adequados e na dimensão flexibilidade (de locais para correr) tanto como barreiras para correr, quanto para estratégias de negociação para continuar correndo.

Além disso, em uma visão mais ampla e levando em consideração as escalas de Likert utilizadas neste estudo (1 a 5 pontos para barreiras; 1 a 7 pontos para estratégias de negociação), os níveis de barreiras e de negociação mantiveram certa relação ao apresentarem uma média baixa. Neste estudo, por exemplo, os corredores investigados apresentaram médias altas de envolvimento – principalmente por valores hedônicos - e comprometimento. O que pode explicar esta tendência é o fato dos corredores não perceberem os fatores investigados como barreiras e, conseqüentemente, não utilizarem frequentemente essas estratégias de negociação para superar tais barreiras, apesar de terem sucesso na negociação. Contudo, ao conhecerem as principais barreiras à corrida e as possíveis soluções para diminuir essas barreiras, os gestores de organizações esportivas que vendem orientação profissional aos seus clientes passam a conhecer melhor o seu consumidor e suas necessidades.

Ao responder o questionamento “existe diferença entre corredores orientados e corredores autônomos nas suas estratégias de negociação para continuar correndo? ”, os resultados dos testes *t* mostraram que as estratégias de negociação para a dor e para a flexibilidade não diferiram entre corredores orientados e autônomos. Esse fato permite inferir que independente dos corredores investigados serem orientados ou não, fatores como a continuidade ou não da prática da corrida mesmo com dor e a busca de diferentes locais para correr não dependem de orientação. Entretanto, os corredores investigados diferiram nas estratégias de negociação de tempo, na busca de parceiros e informação e na negociação para a falta de vontade.

Nas três dimensões em que houve diferença entre corredores, os corredores orientados expressaram estratégias de negociação mais intensas em relação aos corredores autônomos. A maior diferença entre corredores orientados e autônomos em relação as estratégias de negociação utilizadas para continuar correndo é a dimensão busca de parceiros e informação. Sob o ponto de vista da gestão do esporte, este resultado se mostra importante no sentido de que professores e gestores de assessorias esportivas melhorem a prestação de serviços para seus clientes. A utilização de estratégias como a utilização das mídias sociais e de recursos tecnológicos para a prescrição e acompanhamento dos treinos de corrida, o incentivo aos seus clientes sobre os benefícios de participar de uma assessoria de corrida são possíveis estratégias que podem ser adotadas para quem usufrui deste mercado.

O objetivo (4) deste estudo foi verificar se diferentes estratégias de negociação podem explicar a variância nas três dimensões do envolvimento e no comprometimento de corredores amadores com a corrida de rua. A partir das análises de regressão, conclui-se que as dimensões flexibilidade e negociação para dor não foram preditores significantes de nenhuma variável

dependente. Como já citado, essas duas dimensões também não apresentaram diferença significativa em relação aos corredores orientados e autônomos. Todavia, é precipitado generalizar esse fato para um contexto mais amplo, abrangendo demais corredores de rua e demais consumidores do esporte enquanto participantes.

Respondendo à questão “corredores que utilizam estratégias de negociação para superar barreiras são mais envolvidos e comprometidos? ”, de acordo com as análises de regressão realizadas, pode-se concluir que sim, mantendo-se as demais variáveis independentes constantes. Com relação ao valor hedônico, espera-se que os corredores superem a falta de vontade através da satisfação e da diversão que essa prática proporciona. Uma experiência positiva proveniente de um evento de corrida pode levar o indivíduo a utilizar mais seu tempo livre para se dedicar aos treinos de corrida (ou ao consumo de produtos relacionados a esse esporte). A troca de informações de corredores com seus pares é um exemplo que pode gerar um maior simbolismo entre os corredores. Uma forte conexão psicológica com a corrida de rua pode transformar os hábitos e os comportamentos de consumo do indivíduo.

Como limitação do estudo, a variável flexibilidade não apresentou boa consistência interna para medir as estratégias de negociação dos corredores. Devido ao fato dessa variável estar presente no cotidiano de corredores, estudos futuros devem insistir com esta variável e identificar os problemas com a fidedignidade da dimensão. A realização do estudo utilizando uma amostra única e não aleatória também é uma limitação deste estudo. Além disso, a coleta de dados do presente estudo ocorreu em uma única corrida no município de Ribeirão Preto. Apesar do crescimento e do grande efeito dos eventos de corrida na comunidade local, os resultados obtidos podem não retratar os comportamentos de consumo de corredores em outras regiões do país. Estudos futuros podem explorar esses comportamentos em outras regiões esportivas do interior do estado de São Paulo ou mesmo em outras partes do Brasil. Amostras aleatórias de corredores podem também permitir que estudos futuros extrapolem seus resultados para toda uma população.

Com o aumento na quantidade de corridas de rua, o mercado pode saturar com o passar do tempo, tornando os corredores cada vez mais exigentes com as condições para participar de eventos de corrida. Desta forma, a utilização de recursos financeiros para participar de eventos de corrida (ou para treinar corrida) surge como sugestão para próximas pesquisas. Além disso, a negociação de barreiras entre os participantes de corridas tradicionais e de corridas *fashions* surge como possibilidade de estudos futuros, haja vista que uma possível saturação do mercado de corridas de rua pode influenciar a tomada de decisão do corredor para participar ou não de determinado evento esportivo. Estava além do escopo deste estudo e torna-se como

possibilidade de estudos futuros investigar a relação entre barreiras para treinar corrida e corredores profissionais (ou corredores que recebem remuneração para treinar e/ou para participar de eventos de corrida). Outra possibilidade de pesquisas futuras é a comparação desses diferentes comportamentos entre variáveis demográficas (por exemplo, entre corredores que correm 5 km, 10 km ou distâncias maiores, por sexo, nível socioeconômico, entre outras).

Uma contribuição pertinente com a literatura nacional é o avanço na pesquisa sobre corredores de rua amadores e sobre os comportamentos do consumidor do esporte enquanto participante. Este estudo contribuiu para o avanço da literatura ao propor uma escala adaptada a partir de um modelo de estratégias de negociação já existente. A inserção da dor física como uma possível barreira e da negociação para dor como estratégia de negociação também contribuiu para o avanço da literatura e da prática profissional, já que em estudos anteriores de referência na área não investigaram esses fatores. Deste modo, tornou-se significativo a investigação entre as diferentes estratégias de negociação usadas por corredores e apresentadas neste estudo, de modo a explicar a variância nos diferentes níveis de envolvimento e no comprometimento com a corrida de rua.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AICHER, T. J.; RICE, J. A.; HAMBRICK, M. E. Understanding the Relationship Between Motivation, Sport Involvement and Sport Event Evaluation Meanings as Factors Influencing Marathon Participation. **Journal of Global Sport Management**, p. 1-17, 2017.

AIMS. **Association of International Marathons and Distance Races**. Disponível em: <http://aims-worldrunning.org>. Acesso em 08 fev. 2017.

ALEXANDRIS, K.; TSORBATZOU, C.; GROUIOS, G. Perceived constraints on recreational sport participation: investigating the relationship with intrinsic motivation, extrinsic motivation and amotivation. **Journal of Leisure Research**. vol. 34, n. 3, p. 233-252, 2002.

ALEXANDRIS, K.; CARROLL, B. Demographic differences in the perception of constraints on recreational sport participation: results from a study in Greece. **Leisure Studies**. n. 16, p. 107-125, 1997.

ALEXANDRIS, K.; KOUTHOIRIS, C.; GIRGOLAS, G. Investigating the Relationships among Motivation, Negotiation, and Alpine Skiing Participation. **Journal of Leisure Research**. vol. 39, n. 4, p. 648-667, 2007.

ALEXANDRIS, K.; et al. The use of negotiation strategies among recreational participants with different involvement levels: the case of recreational swimmers. **Leisure Studies**. n. 32, p. 299-317, 2013.

ALVES, C.T.V.; ROCHA, C.M. Relações entre barreiras e estratégias de negociação usadas por corredores amadores. **Revista de Gestão e Negócios do Esporte**. vol. 2, n. 2, p.188-202, nov, 2017.

BASTOS, F.C.; PEDRO, M.A.; PALHARES, J.M. Corrida de rua: análise da produção científica em universidades paulistas. **Revista Educação Física**. vol. 17, n. 2, p. 76-86, 2009

BEATON, A.A.; FUNK, D.C.; ALEXANDRIS, K. Operationalizing a theory of participation in physically active leisure. **Journal of Leisure Research**, vol. 41, n. 2, p. 177, 2009.

BEATON, A.A.; et al. Sport involvement: A conceptual and empirical analysis. **Sport Management Review**. vol. 14, p. 126-140, 2011.

BENETTI, M. **Prática esportiva nas áreas comuns do campus USP da capital: conflitos e diagnóstico**. (Dissertação de Mestrado em Ciências). São Paulo, SP: Escola de Educação Física e Esporte, Universidade de São Paulo, 2015. 138p.

BOLSONI-SILVA, A.T. et al. A área das habilidades sociais no Brasil: Uma análise dos estudos publicados em periódicos. **Estudos sobre habilidades sociais e relacionamento interpessoal**, p. 17-45, 2006.

CORRIDA AMIGA. Disponível em: <<http://corridaamiga.org>>. Acesso em: 18 fev. 2017.

- COSTELLO, A.B.; OSBORNE, J.W. Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. **Practical assessment, research & evaluation**, vol. 10, n. 7, p. 1-9, 2005.
- CRAWFORD, D. W.; GODBEY, G. Reconceptualizing barriers to family leisure. **Leisure Sciences**. vol.9, p.119-127, 1987.
- CRAWFORD, D.; JACKSON, E.; GODBEY, G. A hierarchical model of leisure constraints. **Leisure Sciences**. vol. 13, p.309-320, 1991.
- CROMBIE, I.K. et al.; Why older people do not participate in leisure time physical activity: a survey of activity levels, beliefs and deterrents. **Age and Ageing**. vol. 13, n. 3, p. 287-292, 2004.
- DALLARI, M.M. **Corrida de rua: um fenômeno sociocultural contemporâneo**. (Tese de Doutorado em Educação). São Paulo, SP: Universidade de São Paulo – USP, 2009. 130p.
- Diagnóstico Nacional do Esporte. **Ministério do Esporte**. 2015. Disponível em: <http://www.esporte.gov.br/diesporte/diesporte_grafica.pdf>. Acesso em 19 mar. 2017.
- Diagnóstico Nacional do Esporte. **Ministério do Esporte**. Ministério do Esporte, 2016. Disponível em: <http://www.esporte.gov.br/diesporte/diesporte_revista_2016.pdf>. Acesso em 10 mar. 2017.
- EUROBAROMETER, Standard. Public opinion in the European Union. 2012.
- FPA. **Federação Paulista de Atletismo**. Disponível em: <<http://www.atletismofpa.org.br>>. Acesso em: 09 fev. 2017.
- FERREIRA, M.A. **SPSS – Manual de utilização**. Castelo Branco, 1999. Disponível em: <<https://www.ufrgs.br/gpat/wp-content/uploads/2012/05/Manual-de-Spss-pt.pdf>>. Acesso em: 05 mai. 2017.
- FREDERICK, C. M.; RYAN R. M. Differences in motivation for sport and exercise and their relations with participation and mental health. **Journal of Sport Behavior**. vol. 16, n. 3, p 124, 1993.
- FUNK, D.C.; JAMES, J. The psychological continuum model: A conceptual framework for understanding an individual's psychological connection to sport. **Sport Management Review**. vol. 4, n. 2, p.119-150, 2001.
- FUNK, D. et al. Capacity of mass participant sport events for the development of activity commitment and future exercise intention. **Leisure Sciences**. USA. n. 33, p. 250-268, 2011.
- GALLOWAY, J. **Está desanimado? Ter companhia ajuda a motivar nos treinos**. Revista Exame, 2015. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/estilo-de-vida/esta-desanimado-ter-companhia-ajuda-a-motivar-nos-treinos>>. Acesso em: 02 mar. 2017.
- GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOODSELL, T.L.; HARRIS, B.D. Family Life and Marathon Running: Constraint, Cooperation, and Gender in a Leisure Activity. **Journal of Leisure Research**. vol. 43, n. 1, p. 80-109, 2011.

GRATÃO, O.A.; ROCHA, C.M. Dimensões da motivação para correr e para participar de eventos de corrida. **Revista Brasileira de Ciência e Movimento**. vol. 24, n. 3, p.90-102, 2016.

GUEDES, D.P.; LEGNANI, R.F.S.; LEGNANI, E. Motivos para a prática de exercício físico em universitários e fatores associados. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**. São Paulo, SP. vol. 26, n. 4, p.679-689, out/dez, 2012.

HALLAL, P.C. et al. Global physical activity levels: surveillance progress, pitfalls, and prospects. **The lancet**. vol. 380, n. 9838, p. 247-257, 2012.

HERSTEIN, R. BERGER, R. Hosting the Olympics: a City's Make or Break Impression. **Journal of Business Strategy**. vol.34, n. 5, p.54-59, 2013.

HUBBARD, J.; MANNELL, R.C. Testing Competing Models of the Leisure Constraint Negotiation Process in a Corporate Employee Recreation Setting. **Leisure Sciences**. n. 23, p.145-163, 2001.

IAAF. International Association of Athletics Federations. **IAAF Road Running Manual**. Boston, Massachussets, USA. IAAF, 2014.

IAAF. **International Association of Athletics Federations**. Disponível em: <<http://www.iaaf.org/home>>. Acesso em: 10 fev. 2016.

IWASAKI, Y.; HAVITZ, M.E. Examining relationships between leisure involvement, psychological commitment and loyalty to a recreation agency. **Journal of Leisure Research**. vol. 36, p.45-72, 2004.

JACKSON, E.; CRAWFORD, D.; GODBEY, G. Negotiation of leisure constraints. **Leisure Sciences**. vol.15, p.1-12, 1993.

LAPOINTE, M.C.; PERREAULT, S. Motivation: understanding leisure engagement and disengagement. **Loisir et Société / Society and Leisure**. vol. 36, n. 2, p. 136-144, 2013.

LORDELLO, V. **Esportes participativos ignoram a crise e mercado cresce**. Revista Exame, 2016. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/blog/esporte-executivo/esportes-participativos-ignoram-a-crise-e-mercado-cresce/>>. Acesso em: 18 fev. 2017.

LOUCKS-ATKINSON, A.; MANNELL, R.C. Role of Self-Efficacy in the Constraints Negotiation Process: The Case of Individuals with Fibromyalgia Syndrome. **Leisure Sciences**. vol. 29, p. 19-36, 2007.

MAIORAL, R.F. **Identificação e avaliação dos atributos que influenciam a decisão da participação em eventos de corrida pedestre no Brasil**. (Dissertação de Mestrado em Administração de Empresas). Florianópolis, SC: Universidade do Estado de Santa Catarina, 2014. 328p.

MARCONI, M.A; LAKATOS, E.M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATTOS, M.G; ROSSETTO, A.J. Jr; BLECHER, S. **Metodologia da Pesquisa em Educação Física: Construindo sua monografia, artigos e projetos**. 3ª ed. São Paulo: Phorte, 2008.

MILLER, J. **Vantagens e desvantagens de correr em companhia**. Revista Exame, 2013. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/estilo-de-vida/as-vantagens-de-ter-uma-bom-companhia-para-correr>>. Acesso em 13 fev. 2017.

MINISTÉRIO DA SAÚDE, SVS. **Vigitel Brasil 2015 Saúde Suplementar: vigilância de fatores de risco e proteção para doenças crônicas por inquérito telefônico**. Brasília, DF: Ministério da Saúde, 2017. 170p.

NUNNALLY, J.C.; BERNSTEIN, I.H. **Psychometric theory**. 3ª ed. New York, NY. McGraw-Hill, 1994.

OLIVEIRA, M. **Como a corrida influencia na carreira?** Revista Exame, 2013. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/carreira/corre-corre-de-negocios>>. Acesso em 19 fev. 2017.

PAROLINI, P.L.L. **Identificação dos perfis de patrocinadores que agregam mais valor aos eventos de corrida de rua: um estudo na visão dos consumidores do esporte**. (Dissertação de Mestrado em Ciências do Esporte). São Paulo, SP: Universidade de São Paulo – USP, 2016. 124p.

PRITCHARD, M.P.; HAVITZ, M.E.; HOWARD, D.R. Analyzing the commitment-loyalty link in service contexts. **Journal of the Academy of Marketing Science**. vol. 25, p.333-348, 1999.

REVISTA VEJA. **Mulheres de 35 a 45 anos são as que mais praticam corrida**. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/saude/mulheres-de-35-a-45-anos-sao-as-que-mais-praticam-corrida>>. Acesso em: 17 fev. 2017.

ROCHA, C.M.; BASTOS, F.C. Gestão do Esporte: definindo a área. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**. São Paulo, SP. vol. 25, n. esp., p.91-103, dez, 2011.

RYAN, R. M. et al. Intrinsic Motivation and Exercise Adherence. **International Journal of Sport Psychology**. vol. 28, p. 335-354, 1997.

RYAN, R. M.; DECI, E. L. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. **Contemporary Educational Psychology**. vol. 25, p.54–67, 2000.

RIDINGER, L. L. et al. Marathon for the Masses: Exploring the Role of Negotiation-Efficacy and Involvement on Running Commitment. **Journal of Leisure Research**. vol. 44, n. 2, p. 155-178, 2012.

RUNNING USA. Disponível em: <<http://www.runningusa.org>>. Acesso em: 08 abr. 2017.

SALGADO, J.V.V.; MIKAHIL, M.P.T.C. Corrida de Rua: Análise do Crescimento do Número de Provas e Praticantes. **Revista da Faculdade de Educação Física da UNICAMP**. Campinas, SP. vol. 4, n. 1, p.90-99, 2006.

SÃO SILVESTRE. Disponível em: <<http://www.saosilvestre.com.br>>. Acesso em: 13fev.2017.

SBED. **Sociedade Brasileira para Estudo da Dor**. Disponível em: <<http://www.sbed.org.br>>. Acesso em: 14 jul.2017

SUA CORRIDA. **DNA de Corredora**. 2014. Disponível em: <http://www.suacorrída.com.br/dnadecorredora/apres/dna_de_corredora_2014.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2017.

SUA CORRIDA. **Portal Sua Corrida**. Disponível em: <<http://www.suacorrída.com.br/>>. Acesso em: 23 mar. 2017.

SUMMERS, J. J.; MACHIN, V.J.; SARGENT, G.I. Psychosocial Factors Related to Marathon Running. **Journal of Sport Psychology**. vol. 5, p. 314-331, 1983.

SUMMERS, J. J. et al. Middle-aged, non-elite marathon runners: A profile. **Perceptual and Motor Skills**. vol. 54, p. 963-969, 1982.

TRAIL, G.; ANDERSON, D.F.; FINK, J. A theoretical model of Sport spectator consumption behavior. **International Journal of Sport Management**. vol. 1, p. 154-180.

TRUCCOLO, A.B.; MADURO, P. A.; FEIJÓ, E.A. Fatores Motivacionais de adesão a grupos de corrida. **Motriz**. Rio Claro, SP. vol. 14, n. 2, p.108-114, abr/jun, 2008.

VAI CORRENDO. **VaiCorrendo.com**. Disponível em: <<http://www.vaicorrendo.com/calendario-de-corridas/>>. Acesso em: 30 jan.2018

VAN SELM, M.; JANKOWSKI, N.W. Conducting Online Surveys. **Quality & Quantity**. vol. 40, p.435-456, 2006.

WHITE, D.D. A Structural Modelo of Leisure Constraints Negotiation in Outdoor Recreation. **Leisure Sciences: An Interdisciplinary Journal**. p. 342-359, 2008.

WICKER, P.; HALLMANN, K. Estimating consumer's willingness-to-pay for participation in and traveling to marathon events. **Event Management**. vol. 17, p. 271-282, 2013.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. **Global recommendations on physical activity for health**. Geneva: WHO, 2010.

ANEXO A - Escala de barreiras de Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002)

TABLE 1
Principal Component Analysis for the Constraint Scale

Individual Items	Psycholog.	Time	Knowledge	Facilities	Accessibility	Partners	Interest
Exercise makes me feel tired	.80						
Afraid of getting hurt	.72						
Feel tired to exercise	.68						
Health problems	.68						
Not fit enough	.67						
Not feel confident	.63						
Time: work/studies		.79					
Time: family		.74					
Time: social commitment		.74					
Interrupt my daily schedule		.59					
Timetable does not fit		.57					
Not know where to participate			.81				
Not have anyone to teach me			.79				
Not know where I can learn it			.64				
Not skilled enough			.57				
Poor quality of facilities				.84			
Not like the activities offered				.83			
Facilities are inadequate				.79			
Facilities are crowded				.54			
Transportation takes time					.83		
No opportunities near my home					.80		
Not having transportation					.75		
Cannot afford					.48		
Friends do not have time						.86	
Nobody to participate with						.81	
Friends do not like participation						.75	
Not interested							.80
Participated and did not like							.78
Not like social situations							.49
Eigenvalue	7.6	3.2	2.6	1.8	1.4	1.3	1.3
% of variance	26	98	47	53	58	63	68
Item Mean	2.8	4.1	2.2	3.6	2.6	2.9	2.2
SD	8.6	5.6	6.0	6.9	6.8	5.5	4.2
Alpha	.82	.77	.85	.84	.81	.86	.85

ANEXO B - Escala de negociação de Alexandris et al. (2013)

TABLE 2
Exploratory Factor Analysis of the Negotiation Scale, and Descriptive Statistics

	Improve Skiing Knowledge	Adjust Lifestyle	Acquire Information	Time Management	Find Partners
Get information about skiing activities	.85				
Watch relevant programs on TV	.82		.29		
Read relevant books, articles and magazines	.78		.30		
Improve physical fitness		.87			
Follow a healthy lifestyle		.87			
Do more sports except skiing		.70			
Get information about skiing resorts			.80		
Get information about the services offered in the resorts			.74		
Get information about accessibility issues			.69		
Organize my weekly schedule				.82	
Prioritize my leisure activities				.68	.33
Set aside time for skiing during weekends				.64	.32
Find partners to go skiing together					.91
Persuade my friends/family to go skiing					.74
Meet people who like skiing				.29	.59
Eigenvalue	4.0	2.1	1.5	1.1	1.1
% of variance explained	31.9	48.0	59.9	68.5	75.4
Mean scores (on a 7-point scale)	3.3	5.0	4.1	4.3	5.0
Alpha	.84	.77	.71	.75	.69

Note: .25 was used as the cut-off point of factor loadings

ANEXO C - Comitê de Ética em Pesquisa da EEFERP

Universidade de São Paulo
Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto

DECLARAÇÃO

Declaramos que o trabalho intitulado "RELAÇÕES ENTRE PARTICIPAÇÃO EM ASSESSORIA DE CORRIDA E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO USADAS POR CORREDORES AMADORES," CAAE: 59313916.1.0000.5659, do pesquisador **Prof. Dr. Claudio Miranda Rocha**, foi **APROVADO** pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão, em sua 24ª reunião do dia 28/09/2016.

Ribeirão Preto, 28 de setembro de 2016.

Prof. Dr. Carlos Roberto Bueno Júnior
Coordenador do CEP/EEFERP

ANEXO D - Escala de comprometimento de Ridinger et al. (2012)

Table 1*Results for Confirmatory Factor Analysis of Multi-Attribute Scale*

Dimension	Factor Loadings	SMC
Pleasure (PLE)		AVE = .79
• I run because I like it.	.87	.76
• I run because I enjoy it.	.92	.84
• I run because I find it pleasurable.	.87	.76
Centrality (CEN)		AVE = .76
• A lot of my life is organized around running.	.86	.74
• Running has a central role in my life.	.86	.73
• A lot of my time is organized around running.	.90	.82
Self-Expression (SEP)		AVE = .55
• When I run, I can really be myself.	.71	.50
• You can tell a lot about a person by seeing them participate in running.	.74	.63
• Running gives others a glimpse of the type of person I am.	.71	.53
Negotiation-Efficacy (NEF)		AVE = .51
• In the past, I have been successful getting around barriers to running.	.73	.53
• People I admire find ways to get around challenges they face when trying to run.	.68	.46
• I enjoy overcoming obstacles to running.	.74	.55
Commitment (COM)		AVE = .66
• It would require major rethinking to change my preference for running.	.68	.45
• It would be difficult to change my beliefs about running.	.86	.75
• My preference for running would not willingly change.	.89	.78

Note:

AVE = average variance explained by construct items used in each measure

SMC = squared multiple correlation coefficient for each factor loading

APÊNDICES

Apêndice A – Barreiras para continuar correndo - adaptado de Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002)

Barreira é algo que te cria impedimentos para continuar correndo.

Por favor, avalie quão forte são as seguintes barreiras, utilizando a escala abaixo:

- 1- É uma barreira muito fraca
- 2- É uma barreira fraca
- 3- É uma barreira média
- 4- É uma barreira forte
- 5- É uma barreira muito forte

- 1- Falta de tempo (devido a outros compromissos)
- 2- Falta de locais adequados para correr
- 3- Dificuldade para chegar até o local onde corro
- 4- Falta de conhecimento sobre como treinar
- 5- Não ter parceiros para correr comigo
- 6- Falta de vontade
- 7- Dores físicas

Apêndice B – Estratégias de Negociação - adaptado de Alexandris, Tsorbatzoudis e Grouios (2002).

Por favor, avalie com que frequência você usa as seguintes estratégias para superar barreiras que você enfrenta para continuar correndo, utilizando a escala abaixo.

- 1- Nunca
- 2 – Raramente
- 3 – Poucas vezes
- 4 – Algumas vezes
- 5 – Muitas vezes
- 6 – Frequentemente
- 7 – Sempre

B1 – Negociação de tempo

- 1 - Eu organizo meus compromissos diários para não atrapalhar meu treino.
- 2 - Eu dou prioridade aos meus treinos sobre outros compromissos.

B2 – Flexibilidade

- 1- Eu sou flexível com relação aos dias da semana em que corro.
- 2- Eu sou flexível em relação ao horário de correr.
- 3 – Eu corro em parques se não conseguir correr na rua.
- 4 – Eu corro em locais variados, dependendo dos meus compromissos.

B3 – Busca de parceiros e informação

- 1 – Eu pergunto a amigos que correm sobre seus treinos (para aprender).
- 2 – Eu procuro por orientação profissional para montar meus treinos.
- 3 – Eu participo de grupos nas redes sociais para conhecer mais sobre treinos de corrida.
- 4- Eu corro onde tem outras pessoas correndo
- 5 – Eu corro junto com outras pessoas
- 6 – Eu convido amigos para correr comigo
- 7 – Eu participo de eventos de corrida para conhecer possíveis parceiros de corrida

B4 – Negociação para falta de vontade

- 1- Eu lembro a mim mesmo que eu quero ter um estilo de vida saudável
- 2 – Eu foco em melhorar minha forma física
- 3 – Eu lembro que após correr me sinto bem
- 4 – Eu procuro me lembrar dos benefícios que já adquiri com a corrida

B5 – Negociação para dor

- 1 – Eu ignoro a dor
- 2 – Eu corro mesmo com dor

Apêndice C – Envolvimento com a Corrida (Beaton et al., 2011) .

Por favor, avalie seu nível de concordância sobre o envolvimento com a corrida, utilizando a escala abaixo:

- 1 – Discordo completamente
- 2 - Discordo em grande parte
- 3 - Discordo parcialmente
- 4 – Não concordo, nem discordo
- 5 - Concordo parcialmente
- 6 - Concordo em grande parte
- 7 - Concordo completamente

C1- Valor hedônico

- 1 – Correr é prazeroso
- 2 – Correr é uma das coisas que mais me dá satisfação
- 3 – Eu realmente gosto de correr

C2 - Centralidade

- 1 – Muito da minha vida está organizado em função da corrida
- 2 – Correr desempenha um papel fundamental na minha vida
- 3 – Muito do meu tempo é organizado em função da corrida

C3 – Valor simbólico

- 1 – A corrida diz muito sobre quem eu sou
- 2 – Ao correr eu mostro quem eu sou
- 3 – A corrida dá uma ideia às outras pessoas de quem eu sou

Apêndice D – Comprometimento psicológico com a corrida – resistência a mudança (adaptado de Pritchard, Havitz e Howard, 1999, Funk et al., 2011 e Ridinger, 2012).

Por favor, avalie seu nível de concordância sobre o comprometimento com a corrida, utilizando a escala abaixo.

- 1 – Discordo completamente
- 2 - Discordo em grande parte
- 3 - Discordo parcialmente
- 4 – Não concordo, nem discordo

- 5 - Concordo parcialmente
6 - Concordo em grande parte
7 - Concordo completamente

- D1 – Sinceramente eu não trocaria a corrida por nenhum outro esporte
D2 – Seria muito difícil mudar minhas ideias sobre os benefícios da corrida
D3 – Mesmo se amigos próximos me recomendassem outro esporte, eu não trocaria minha preferência pela corrida.

Apêndice E – 1 - Informações adicionais

E1 – Há quanto tempo (anos/meses) você corre/treina corrida?

E2 – Quem orienta seu treino?

- ☐ Sou aluno de uma assessoria de corrida
☐ Personal trainer
☐ Professor de Educação Física da academia
☐ Ninguém (corro por conta própria)
☐ Outro: _____

E3 – Você recebe remuneração ou patrocínio para realizar seus treinos de corrida?

- ☐ Não
☐ Sim

E4 – Você recebe remuneração ou patrocínio para participar de eventos de corrida?

- ☐ Não
☐ Sim

E5 – Usualmente, você corre:

- ☐ Sozinho ☐ Em grupo

E6 – Quantas vezes por semana você corre?

E7 – Em média, quanto tempo demora UM treino seu de corrida?

E8 – Usualmente, você corre provas de:

☐ 5 km

☐ 10 km

☐ 21 km

☐ 42 km

☐ Não participo de eventos de corrida

☐ Outro _____

E9 – Em média, de quantos eventos de corrida de rua você participou nos últimos 12 meses?

2 - Informações adicionais

E10 – Qual seu sexo?

☐ Feminino

☐ Masculino

E11 – Qual a sua idade?

E12 – Qual seu estado civil?

☐ Solteiro (a)

☐ Casado (a)

☐ Separado (a) / Divorciado (a)

☐ Viúvo (a)

E13 – Tem filhos?

☐ Não

☐ Sim

E14 – Qual é o seu nível de escolaridade?

- ☐ Primário completo
- ☐ Secundário completo
- ☐ Graduação completa
- ☐ Pós-graduação (especialização)
- ☐ Pós-graduação (mestrado/doutorado)

E15 – Qual é a renda média da sua família em salários mínimos (SM)? (1 SM = R\$ 954,00)

- ☐ Até 5 SM
- ☐ De 6 a 10 SM
- ☐ De 11 a 15 SM
- ☐ De 16 a 20 SM
- ☐ Mais de 20 SM