
LICENCIATURA EM EDUCAÇÃO FÍSICA

FILIPE STEFANINI

**A PSICOLOGIA INTERFERINDO NA MOTIVAÇÃO: UMA
FERRAMENTA ESSENCIAL PARA O SUCESSO DE UM
PERSONAL TRAINER.**



Rio Claro
2008

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
INSTITUTO DE BIOCÊNCIAS
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO FÍSICA

**A PSICOLOGIA INTERFERINDO NA MOTIVAÇÃO: UMA
FERRAMENTA ESSENCIAL PARA O SUCESSO DE UM PERSONAL
TRAINER.**

FILIPE STEFANINI
ORIENTADOR: PROF. DR. AFONSO ANTONIO MACHADO

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Instituto de Biociências da
Universidade Estadual Paulista “Júlio de
Mesquita Filho” - Campus de Rio Claro,
para obtenção do grau de licenciado em
Educação Física.

RIO CLARO
2008

796.411 STEFANINI, FILIPE

S816P A PSICOLOGIA INTERFERINDO NA MOTIVAÇÃO :
UMA FERRAMENTA ESSENCIAL PARA O SUCESSO DE
UM PERSONAL TRAINER / FELIPE STEFANINI. – RIO
CLARO: [S.N.], 2008
35 F. : IL., GRÁFS., TABS.

TRABALHO DE CONCLUSÃO (LICENCIATURA –
EDUCAÇÃO FÍSICA) – UNIVERSIDADE ESTADUAL
PAULISTA, INSTITUTO DE BIOCÊNCIAS DE RIO CLARO
ORIENTADOR: AFONSO ANTÔNIO MACHADO

1. MUSCULAÇÃO. 2. TREINAMENTO. 3. DICAS. I.
TÍTULO.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que sempre estiveram ao meu lado durante toda essa trajetória, assim sendo agradeço todos os professores, os colegas da faculdade e minhas famílias.

Minha família, que sempre me forneceu pilares firmes, sempre me auxiliando durante todos esses anos, meus pais aconselhando-me, preocupando-se (às vezes até demais), meu maninho que nem é tão “inho” assim, sempre ao meu lado, na hora de fazer a coisa certa, ou mesmo as cagadas, família vocês são demais, AMO todos vocês.

Minha segunda família, os PIRIKITOS, agradeço a todos por cada dia que convivemos juntos, por todos os momentos engraçados (que foram vários), toda a força nos momentos de dificuldades, a todo o aprendizado em conviver com vocês. Enfim agradeço a todos os moradores, ex-moradores e agregados pela amizade, companheirismo, ambiente unido que temos, afinal, a REPÚBLICA SANTA PIRIKITA não é apenas uma casa e seus moradores, é um modo de viver (WAY OF LIFE), que não quero abandonar, quem sabe adequar as responsabilidades presentes e as que estão por vir, galera AMO vocês e precisando grita TO BEEEEEE...

Minha terceira família, o pessoal com quem trabalho, estes sempre me auxiliando e proporcionando um ótimo ambiente de trabalho e de aprendizado, me levando a alcançar um conhecimento e experiência incomparável. Vocês também são muito importantes na minha vida e na minha formação profissional, além dos alunos proporcionando um ambiente muitas vezes de desabafo, aconselhamento, e até divertido na maioria das vezes.

Lógico que não poderia me esquecer do meu orientador que para mim sempre foi mais do que isso, sendo na verdade um grande amigo, que também sempre me apoiou e acreditou no meu potencial, me aconselhando e ajudando sempre que possível, Afonso, muito obrigado mesmo você me ajudou muito durante esses anos...

Um muito obrigado também a todos que me ajudaram a concluir o TCC e que participaram das entrevistas, pois sem elas não haveria o trabalho.

Por fim agradeço a Deus por proporcionar toda essa experiência de vida nesses 4 anos, que espero que ao menos essa energia que temos no ambiente universitário permaneça por muito tempo.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho de conclusão de curso em primeiro lugar a Deus, por estar sempre ao meu lado, me protegendo e iluminando meu caminho e minhas decisões.

Em segundo lugar a minha família, que apesar da distância sempre me apoiou e aconselhou, meus pais sempre ao lado e ajudando quando necessário e meu irmão, companheiro de todas as horas. Amo muito todos vocês: pai, mãe e Gu.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTO.....	i
DEDICATÓRIA.....	ii
SUMÁRIO.....	iii
INTRODUÇÃO.....	1
REVISÃO DE LITERATURA.....	2
Motivação	2
Um histórico elucidativo.....	3
Influência de costumes em alguns países.....	3
Origem da motivação.....	3
Conceituando a motivação.....	5
Fontes de motivação.....	6
A motivação e as atividades físicas.....	8
Teorias motivacionais.....	10
PERSONAL TRAINER	13
A relação treinador-atleta.....	13
A preparação psicológica.....	15
Características do treinador/personal trainer.....	15
Características positivas do treinador.....	16
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	18
Resultados e discussão.....	19
CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas vimos que a população mundial esta cada vez mais preocupada com a prática de atividade física, com isso surgiram muitas alternativas para esta prática.

Recentemente vimos que houve uma explosão de academias de ginástica, predominando nestas a prática de exercícios resistidos (musculação) no entanto muitas vezes não se encontra mão-de-obra qualificada, ou mesmo quando se encontra, o cliente não possui a atenção que gostaria de receber, para que aja a montagem de um bom treino, especifico para alcançar seus objetivos, isto ocorre justamente por causa desse “bum” que houve em relação a prática de exercícios, principalmente os resistidos, acompanhado do descaso que o cliente passa nas academias, dividindo um instrutor com muitos outros clientes.

Com objetivo se sanar este problema muitos indivíduos passaram a contratar professores particulares (Personal Trainer), que fazem todo o trabalho de montagem de treino e acompanhamento durante a sua execução, tudo isso de forma individualizada, de acordo com as necessidades e objetivos de cada individuo, assim podendo trazer resultados mais substanciais num período de tempo menor.

Além da questão técnica do treinamento o Personal Trainer, para ter sucesso deve possuir outras características consideradas muito importantes para seus clientes, estas que serão citadas no próprio questionário por clientes de P.T. .

Outro fator importante que colabora e muito para que esse profissional tenha sucesso é a questão da motivação que é justamente o alvo deste projeto. Assim sendo este projeto, em andamento, visa estudar as causas motivacionais que fazem com que o cliente opte pelo Personal Trainer, mostrando também como o próprio deve se comportar. O projeto está constituindo duas partes. Motivação e Personal Trainer (treinamento personalizado). Ele tem como objetivo também demonstrar o que motiva e o que desmotiva o cliente.

Além de nos demonstrar se o individuo interfere no estado de animo de seu P.T., ele será constituído de duas entrevistas direcionadas, uma para o próprio Personal Trainer e outra a seus clientes. Com intuito de analisar se as atitudes que o Personal apresenta, para manter a motivação do cliente, realmente estão de acordo com o que seus clientes esperam para que se mantenha motivado.

Dentro do questionário veremos também as principais razões que levam o profissional de Educação Física a escolher e atuar nesta área, além do que algumas questões estão diretamente relacionadas entre os questionários.

Enfim este projeto além de demonstrar porque o individuo opta pela atividade física acompanhado do Personal, também mostra como se comportar diante do seu cliente para mante-lo motivado a continuar o trabalho proposto e ter sucesso na área.

REVISÃO DE LITERATURA

Nosso estudo fará uma caminhada sobre os aspectos emocionais que permeiam as atividades físicas e o desempenho do profissional da área que atua, especificamente, num setor individualizado e privado de atividades. Desta forma, recorreremos ao que de mais atual temos, na literatura do tema, que segue analisado abaixo.

MOTIVAÇÃO

Estudo e entendimento da motivação é de grande e suma importância para entender diversas ocorrências na prática de atividade física e até mesmo no esporte, seja qual for a idade ou gênero. No esporte de alto nível o entendimento e a utilização dos processos motivacionais são de extrema importância principalmente para professores e técnicos (Cozzani e cols., 1997). No entanto o entendimento dos processos motivacionais dependem de muito estudo, sendo vistos vários estudos na área, o que dificulta a obtenção de respostas exatas, devido justamente ao grande número de teorias, o entendimento destes processos que levariam os técnicos e professores a conseguirem um grande rendimento de seus atletas ou alunos e melhor com prazer na atividade exercida.

Vários autores acreditam que a motivação é verdadeiramente o combustível de toda ação humano em que o indivíduo é motivado por algo e para algo.

“na relação ensino-aprendizagem, em qualquer ambiente, conteúdo ou momento, a motivação constitui-se um dos elementos centrais para sua execução bem-sucedida. Pode-se supor que sem motivação não há comportamento humano ou animal” (Gouvêa, 1997, p. 167).

UM HISTÓRICO ELUCIDATIVO

Na prática esportiva as motivações vêm de grande diversidade. No entanto vemos que no Brasil até o século XIX o esforço ou atividade física era visto como preconceito social, eram atividades para escravos, as famílias de fortuna se preocupavam em proclamar apenas a superioridade da capacidade intelectual, como se houvesse incompatibilidade entre ambas.

Assim vemos que nesta época, esses acadêmicos, davam demonstração de extrema ignorância em relação a história, pois os grandes filósofos gregos passavam grande parte do seu tempo exercitando-se.

No Brasil na época da escravidão não se via sujeito algum que fosse branco fazendo o mínimo de esforço , eles normalmente estavam acompanhados de escravos para carregarem seus pertences, as mulheres era pior a situação, muitas vezes nem o caminhar elas praticavam, eram carregadas em cadeiras.

Não é preciso ir muito longe, se vemos o perfil da maioria das pessoas vemos ainda um grande sedentarismo reinando principalmente entre as mulheres.

INFLUÊNCIAS DOS COSTUMES EM ALGUNS PAÍSES

Em muitos países temos influência e incentivo bem maior ao esporte, como é o caso de E.U.A. e Inglaterra em que os pais quando vão matricular os filhos em alguma escola, consultam o estabelecimento em relação aos estudos e a organização esportiva.

Hoje já temos uma grande melhora em âmbito mundial para a prática de atividade física, e o Brasil tem tido grandes melhoras com a obrigatoriedade da educação física em escolas entre outros incentivos.

ORIGEM DA MOTIVAÇÃO

Lembrar de motivação sem lembrar do motivo é impossível, sendo que este é a base do processo motivacional. O motivo é o que impulsiona qualquer atividade executada pelo ser humano, ele é responsável desde o início até a manutenção destas atividades. Sendo assim fundamental para o complexo processo motivacional.

Gouvêa (1997, p.167) define motivo como “um fator interno, que dá início, dirige e integra o comportamento de uma pessoa”. Partindo deste conceito vemos que um indivíduo terá um impulso, iniciando a ação e a motivação, que permanecerá durante a execução e acabará logo que for atingido o objetivo.

No entanto, cada motivo apresentará uma força distinta, devido à diferença de personalidade de cada indivíduo (Rodrigues, 1991). Isto faz com que indivíduos tenham diferentes níveis de motivação, mesmo diante de uma mesma situação.

Para Machado(1995) e Gouvêa(1997), o motivo não se divide. Assim ele conduz o indivíduo à ação, dependendo da intensidade do motivo, e se mantém até a chegada do objetivo. A manutenção da prática dependerá da intensidade do motivo, que poderá aumentar ou diminuir durante o processo de iniciação e manutenção.

Todos os autores consideram o motivo característica essencial do ser humano, diferenciando-se dependendo da situação (situacional) e da pessoa (pessoal), ou melhor, varia de situação para uma mesma pessoa, e de pessoa para uma mesma situação. Apesar de ser considerado inerente, não se deve descartar influências externas sobre o motivo.

“A motivação no esporte depende da estrutura da personalidade do atleta, sobretudo de como e em que medida se convertem algumas necessidades esportivas relevantes em alguma característica da estrutura deste indivíduo” (Machado, 1996).

Machado(1996), De Marco e Junqueira(1993), acreditam que a motivação é a combinação de possibilidades de atuação e as vivências dentro dos esportes, com as características individuais em relação a personalidade. Assim é a combinação de fatores externos ou ambientais e fatores internos relacionados a personalidade de cada um.

Esteves(1980) na tentativa de explicar essa inter-relação entre os aspectos internos e externos explica o processo motivacional através de funções básicas que se relacionam a manutenção da vida. Assim ele estabeleceu quatro funções: a energética (em que se concentram as energias até que o objetivo final seja atingido), a direcional (que orientam direcionando todas as ações para a conquista do objetivo final), a seletiva (seleciona as energias para se focar no objetivo principal) e ultima das funções que é a somatória das três já citadas e o aprendizado de novos valores. Quando juntas veremos que elas envolvem um ciclo tanto de personalidade e raciocínio, quanto ao ambiente em que o indivíduo está inserido.

A motivação pode seguir algumas regras, Machado(1995), após rever um estudo de Freud, identificou alguns padrões motivacionais inconscientes, os quais ele considerava fundamentais para a existência da motivação:

- Todo comportamento é motivado;
- A motivação continua durante toda a vida;
- Os motivos são inconscientes;
- A expressão da motivação acontece através de tensões;
- Os motivos são congênitos, com objetivo de satisfazer características essenciais, como o prazer e o libido.

Apesar de ser considerada inerente ao ser humano, a motivação tem como forte aliado o desenvolvimento intelectual (Machado, 1996). Assim o indivíduo com maior capacidade intelectual pode reunir as diversas qualidades presentes no âmbito físico, social e pessoal para implementar sua motivação.

Como vimos após todas as citações a motivação inicia-se com um motivo, que é uma característica presente em todos os seres humanos, que apresentam diferentes intensidades de acordo com cada indivíduo. Esta intensidade irá se relacionar com fatores externos ou do ambiente, influenciando sobre o indivíduo. Assim irá se concluir o motivo, na maneira que os eventos pessoais e ambientais se relacionarem, sabe-se que ambos os eventos são interdependentes na determinação de um maior ou menor nível de motivação para cada tarefa específica.

A intervenção da razão sobre as demais características permite que se aprimore e interfira, positiva ou negativamente, sobre todo o processo motivacional, modificando o grau de intensidade motivacional, daquela e de outras situações, fortalecendo-as ou enfraquecendo-as.

CONCEITUANDO A MOTIVAÇÃO

Motivação que pode ser definida como: “conjuntos dinâmicos que determina a conduta de um indivíduo”. Esta é constituída por idéias, sentimentos, tendências ou impulsos que nos levam a ações, ou mesmo, assumir algumas atitudes físicas e mentais.

Quando agimos em busca de metas por exemplo, são na verdade fatos dinâmicos chamados “motivos”.

Segundo Singer (1982) motivação é a insistência em perseguir um objetivo. Ele concorda que existem muitos estímulos internos como auto-realização, e externos como premiações sejam troféus ou dinheiro. Esse processo ocorre em qualquer situação dentro do esporte, seja durante aprendizagem ou treinamento.

Singer (1982) ainda vê a motivação como responsável pela iniciação e manutenção de um indivíduo dentro de uma atividade, buscando atingir um objetivo já estabelecido. Ele acredita também que existem situações que tendem a mobilizar um maior número de pessoas, ao contrário de outras que dependem mais da personalidade de cada indivíduo.

Pfromm Neto (Gouvêa, 1997), motivação é um estado emocional que leva o indivíduo a interessar-se por algo e a praticá-lo, focando-se num objetivo. Assim a motivação inicia, direciona e mantém uma direção buscando o objetivo almejado. A torcida ou o incentivo em geral é responsável por um outro momento em que o indivíduo busca motivação que pode atuar, antes, durante e depois da atividade.

Diante das várias teorias sobre motivação, vimos que elas apresentam muitos pontos em comum, assim podemos formular uma visão clara e objetiva para o estudo. Então, motivação é um estado levado por um impulso, ou motivo, que levava o sujeito a executar algo. Com esta escolha o sujeito manterá o impulso em direção a este algo, ou objetivo, até que consiga alcançar seus objetivos. Outro fator visto de acordo com as varias teorias é que o processo motivacional varia de acordo com a atividade e indivíduo.

FONTES DE MOTIVAÇÃO

Agora veremos algumas das formas e teorias sobre as fontes motivacionais e sua influência.

Para Machado(1995) e Cruz (1996), a motivação pode ser dividida em duas partes: sendo elas a intrínseca e a extrínseca. As extrínsecas estão ligadas a prêmios sejam materiais(dinheiro, medalhas, troféus etc.) ou não-materiais (elogios, aplausos, fama etc.), vindos sempre de outras pessoas quando alcançados bons resultados.

A motivação intrínseca está ligada a vários fatores pessoais internos. Assim, *“pessoas que são intrinsecamente motivadas por serem competentes e para aprenderem novas competências, que gostam de competição, ação ou excitação e que querem também*

divertir-se e aprender o máximo que forem capazes”(Cruz, 1996, p. 306). Este tipo de motivação está presente em todo tipo de atividade que não necessita de motivação externa; e ainda é muito eficiente (Gouvêa, 1997).

A motivação extrínseca depende de um conjunto de fatores muito amplo de recompensas, onde o prazer não está apenas no prazer de executar algo, para se auto-afirmar ou provar algo para alguém, mas sim na questão de render algo, um prêmio seja qual for ele.

Apesar destas duas formas de motivação se diferirem, uma completa a outra, e mesmo a intrínseca sendo considerada a mais importante e eficaz, muitas vezes as pessoas só continuam a praticar algumas atividades com esperança de receber algum prêmio em especial ou mesmo ascensão social e fama. Um exemplo deste tipo de pessoas são indivíduos de camadas abastardas que se iniciam no esporte com intuito de melhorar situação social, ganhando mais dinheiro.

A motivação extrínseca não se resume apenas a prêmios, fama ou ascensão social, ela também está ligada a incentivos da família, treinador ou amigos, destes partem as principais orientação que influenciarão cada atleta ou indivíduo.

Em relação à diminuição da motivação intrínseca quando ocorre o aparecimento da extrínseca, Cratty (1984) mostrou que crianças quando expostas a motivos extrínsecos tendem a ligar seu desempenho e sucesso a motivos externos (sorte, má atuação do adversário...). Está mudança de opinião geraria uma baixa na motivação intrínseca, e conseqüente diminuição de interesse num motivo intrínseco, mudando seu tipo de objetivo para extrínseco, que seria uma premiação.

Cratty (1984) afirma também que o “*excesso de crítica verbal poderá impedir o interesse intrínseco do atleta pela própria tarefa*” (p.45). No entanto segundo o autor muitos fatores pessoais e da tarefa influenciam prejudicando ou promovendo uma motivação intrínseca.

A teoria de Brunner (De Marco e Junqueira, 1993) também é de base cognitivista, mas não considera apenas motivos internos e externos, ela possui uma linha de motivos intermediários (objetivos, expectativas, planos individuais e curiosidades), assim esta teoria reforça a motivação intrínseca, que leva ao desejo de atuar, proporcionando bem-estar antes e depois da atuação.

Para Gouvêa (1997) esta teoria explica o porquê muitas vezes da desmotivação diante de algumas atividades que não desenvolvem nos praticantes energias naturais, por exemplo, curiosidade. A ausência destas energias prejudica o processo motivacional e conseqüentemente a permanência do indivíduo dentro de determinada tarefa.

Conclui-se que as motivações intrínsecas e extrínsecas devem se inter-relacionarem e nunca esquecer-se ou desprezar nenhuma delas, visto que a intrínseca está mais ligada com o lado da atitude do indivíduo compreendendo vontades, desejos e sonhos, já a extrínseca está ligada aos prêmios, ascensões entre outros. Lembrando-se também que uma influência a outra e que apesar da intrínseca ser a mais influente, em muitas ocasiões a extrínseca pode se sobrepor e mudar os objetivos.

A MOTIVAÇÃO E AS ATIVIDADES FÍSICAS.

Como os esportes diferem muito iremos utilizar uma classificação em relação às motivações específicas esta proposta por Michel Barct, dividindo-se em 5 grandes grupos.

- esportes de combate;
- esportes de bola;
- esportes atléticos e ginásticos;
- esportes da natureza;
- esportes mecânicos.

Destes iremos nos prender apenas nos esportes atléticos e ginásticos, que é o que mais importância traz ao nosso estudo. Porém antes iremos tratar dos mais importantes móveis que levam os indivíduos a praticar o esporte.

- A necessidade de movimentos

A principal motivação dos esportes reside na necessidade de as pessoas de movimentarem, outra questão é mover-se em direção a metas.

A falta de atividade física é uma das principais causas de ataques neuróticos, visto principalmente em mulheres por entre século XIX, isso ocorria por causa da tendência já citada anteriormente de movimentar-se.

- O desejo de ser apreciado

Muitas pessoas são levadas a prática esportiva por uma tendência instintiva existente em qualquer ser humano, a necessidade de se sentir apreciado.

Vários estudos e pensadores como, Aristóteles já deixaram fora de discussão a necessidade do homem da proximidade de seus semelhantes, assim como, a de sentir sua simpatia, respeito e aprovação.

Afinal, quem não gosta de se respeitado? E quem por mais modesto que seja não aprecia ser admirado? Essa tendência é tão natural que podemos ver vários casos de jovens esportistas que tanto se empenham em treinamento, visando á conquista de aplausos, medalhas, títulos ou mesmo elogios.

- Tendência à auto-afirmação

Nem sempre a intenção de tornar-se famoso ou popular constitui a principal motivação da pratica dos esportes ou atividade física. Atualmente a psicologia com freqüência em auto-afirmação, ou melhor, na procura do individuo tornar-se mais satisfeito consigo mesmo, independentemente da consideração voltada por outras pessoas.

É o que acontece freqüentemente no atletismo, halterofilismo, natação e até mesmo em pessoas que não treinam competitivamente, eles melhoram os próprios resultados, sem qualquer intenção e se exibir aos outros. Esta seria das mais legítimas e sadias que os educadores deveriam empenhar-se por disseminar e reforçar.

- As compensações

Essas sejam através do contentamento intimo ou aplausos, devem trazer uma certa preocupação quando excessivas. Isto em certos esportes pode ser muito ruim como é o caso dos fisiculturistas, que na ânsia de verem resultados passam horas treinando e a frente do espelho.

Assim devemos tomar cuidado, pois muitos indivíduos para chegar em níveis esportivos necessitam de um aumento de força muscular em determinados músculos, no entanto fazendo-se com muita cautela.

- A motivação na ginástica

Nos exercícios ginásticos, não voltados para competição, temos uma motivação levada principalmente por ter uma boa qualidade de vida, pela necessidade de movimentar-se, ou mesmo, tornar-se mais fortes e agir para um ou mais esportes.

A ginástica também trás como motivação para muitos a questão da estética, no entanto, deve-se tomar cuidado quando este ganho de massa muscular torna-se exagerado, sendo nocivo à destreza e rapidez dos movimentos, para piorar temos ainda o perigo de forçar as funções cardíacas.

- Incentivos e Aplausos da Torcida

Este é um componente motivacional que na maioria das vezes age positivamente, no entanto dependendo do indivíduo e da atitude deste diante dos incentivos e aplausos ele pode ter uma diminuição do rendimento esportivo.

O lado positivo podemos ver, por exemplo, nas competições em que o grande número de indivíduos incentivando traz melhoras significativas no rendimento dos atletas, o mais interessante é que na maioria das vezes no “calor” da competição não distingue quem está sendo realmente incentivado. Nas poucas vezes em que é percebida a vaia ou torcida contrária, ela é prejudicial ao atleta, caso tenha grande intensidade ou duração.

Outra forma destes aplausos atuarem negativamente é quando como dizemos, o indivíduo deixa que este incentivo “suba para a cabeça”, fazendo com que o este tenha uma diminuição no rendimento, assim adquirindo o que chamamos no Brasil de “máscara”.

Enfim, vimos que este lado motivacional se bem trabalhado, com um indivíduo bem preparado psicologicamente ela atua positivamente, senão esta irá atuar negativamente como já vimos.

TEORIAS MOTIVACIONAIS

O estudo da motivação como já vimos é muito complicado quando relacionado à prática esportiva, muitos pesquisadores têm desenvolvidos varias teorias que apresentam diversas soluções para os treinadores quando estão lidando com seus atletas.

- Teoria da Necessidade de realização

Esta mescla fatores pessoais (sucesso X fracasso) com fatores situacionais (chances e incentivos para o sucesso), ela foi criada por Mclelland, em 1961, e Atkinson, em 1975.

Quando um indivíduo realiza uma tarefa com probabilidade de sucesso, ocorrerá uma abordagem de sucesso, com ênfase no orgulho por esse sucesso. Levando o indivíduo a buscar desafios cada vez maiores, melhorando seu desempenho como consequência.

Já quando esta tarefa é realizada com uma motivação ligada para evitar o fracasso, este indivíduo irá sempre procurar atividades em que costuma ter mais êxito, assim dificilmente irá procurar novos desafios ou situações que possa fracassar. Essa atitude fará com que se mantenham os níveis de habilidade impedindo que se desenvolva física e mentalmente, pois seus desafios serão selecionados quando a vitória está garantida. Cratty (1984) acredita que atletas como estes também podem procurar atividades que sejam

praticamente impossíveis para depois poderem apresentar desculpas e explicações “plausíveis e “salvadoras” (p. 40).

Enfim é consenso entre os autores desta teoria que, deve-se evitar o fracasso, o treinador deve sempre levar seu aluno a desafios, porém que estes sejam alcançáveis. Assim o indivíduo pode obter um sucesso moderado dentro do seu objetivo.

- Teoria da Competência Pessoal

Vários estudos e modelos tem sugerido o fator percepção da competência pessoal, sendo fundamental na motivação dos praticantes de atividades físicas. Para Cruz (1996), todo bom rendimento tem apresentado servirá de forma positiva, melhorando a auto-imagem e a percepção de competência individual. Este indivíduo será bem mais motivado intrinsecamente que um indivíduo que tiver mais experiências negativas.

Contraopondo o que foi dito, o indivíduo que se percepcionar com menos habilidade, tem mais chance de apresentar níveis mais altos de ansiedade e estresse, prejudicando seu rendimento, levando até a abandonar a prática da atividade mais rapidamente. Cruz (1996) cita ainda que essa percepção de competência além de influenciar no rendimento, também influencia na adesão e no abandono da atividade.

No entanto, por exemplo atletas que se percepcionam menos competentes apresentam seus motivos mais relacionados a equipe, mas isto pode não surtir o mesmo efeito sobre a motivação do que se a própria pessoa se percepcionasse de forma positiva.

Assim vemos que a teoria de Harter tem grande importância, e que a percepção competência pessoal influencia diretamente na motivação intrínseca, melhorando o rendimento dentro da atividade escolhida.

- Determinação dos Objetivos de Realização

A teoria dos objetivos de realização, segundo Cruz (1996), foi apresentada por Nicholls, em 1984, 1989; Dweck, em 1986; Elliott e Dweck, em 1988; em 1992. Esta é baseada no fato de atletas serem motivados a mostrar que estão prontos para executar suas habilidades em jogo, aumentando sua auto-eficácia junto com a motivação.

Próximo a esta teoria, Howe(1986) demonstra a teoria da motivação pela realização, isto através do comportamento humano que como consequência da necessidade de alcançar um nível de habilidade, que é determinado pelo próprio atleta, sendo esta habilidade comparada entre seu desempenho e o dos outros.

Segundo Nicholls e Dweck, a capacidade é amparada por dois objetivos, que variam de indivíduo para outro. O primeiro tipo vai em direção ao desempenho pessoal com o meio social, este baseia-se no aumento da demonstração de alta capacidade. O segundo tipo se relaciona as capacidades dos objetivos pessoais, esta que baseia-se na aprendizagem de novas habilidades e o domínio das situações desafiadoras, baseados em experiências pessoais.

Os atletas que buscam este objetivo estão interessados em melhorar seu desempenho que poderá ou não levá-los a um bom rendimento. Pensando-se na seleção de práticas, o indivíduo que busca o rendimento e tem elevada percepção de competência tendem a optar por práticas desafiadoras. Já os orientados para o rendimento, possuem baixa percepção de competência buscam objetivos mais fáceis, mascarando sua falta de capacidade (Cruz, 1996).

- Teoria de Motivação Pelo Incentivo

Esta teoria foi elaborada por Bird e Veroff e é caracterizada a ação como resultado de quatro efeitos: a disponibilidade, a expectativa de sucesso, os incentivos e os motivos, que atuam para modificar a força dos incentivos (Howe, 1986).

Esta teoria pode ser descrita da seguinte maneira, quando um indivíduo tem grande possibilidade de vencer, assim tendo grande expectativa de vencer a partida, ou melhor, auto-eficácia. Então o indivíduo irá atuar da melhor maneira possível satisfazendo os incentivos e os motivos, que serão fortalecidos e fortalecerão a prática futura.

Contudo deve-se atentar ao que Bandura (Gouvêa, 1997b) diz, para ele quando as expectativas de rendimento não se traduzem em vitória gera-se uma série de informações que certamente levará a um aprendizado diante da situação. A interpretação do resultado nesta situação já depende da educação que o indivíduo recebeu, dos objetivos impostos pela tarefa e pela personalidade do indivíduo. Dependendo desta combinação o sujeito poderá obter um bom aprendizado ou colocar em risco todo o trabalho.

Neste momento é que entra o trabalho do treinador para melhor aproveitar a situação, através de conversas e incentivos por exemplo.

PERSONAL TRAINER

O profissional de Educação Física especializado na prescrição e acompanhamento de exercícios físicos, responsável pela elaboração do programas de atividades físicas, direcionadas às condições físicas do cliente e às suas expectativas de uma forma individualizada e objetiva, este é o perfil do Personal Trainer..

Antes de partir para a implantação do serviço desse segmento, o futuro profissional ou empresário deve entender o que é o treinamento físico personalizado (*Personal Training*) na sua essência, evitando, assim, a implantação de um negócio já equivocado na sua origem.

O que surgiu como modismo, como tantos outros no mundo de modalidades das academias de ginásticas, firma-se no mercado pelos resultados obtidos e por um público selete e exigente.

Para obter sucesso o profissional da área deve ter em mente certos objetivos tais como: oferecer exclusividade no atendimento e no acompanhamento; promover maior motivação e incentivo do cliente; viabilizar com objetividade, segurança e eficiência a elaboração dos programas; demonstrar os outros benefícios e alterações em decorrência do treinamento personalizado na vida do cliente em sua qualidade de vida, no quadro de saúde, em sua produtividade profissional e em suas atividades diárias.

Muitas vezes ,daqui para frente, em nosso texto, o Personal Trainer estará sendo citado como: P.T., professor ou mesmo treinador.

A relação treinador-atleta

Em WINNING VOLLEYBALL, de 1973, escrito por Yasutaka Matsudaira (Japão) temos:

“De todas” as atividades das quais o ser humano participa, o esporte é a que requer maior esforço físico. Contudo, a necessidade do poder mental é muito forte para a perseverança do individuo.

O poder mental de cada indivíduo se encontra dentro do próprio, e deve ser utilizado apenas por sua vontade, senão, não irá dar certo. Cada pessoa deve ter em mente o porquê de estar

realizando determinada atividade. Podendo assim responder a seguinte questão “por que realizando determinada atividade”.

A questão de sermos apenas animais, a diferença é que podemos chegar a auto-melhoramentos. Assim o animal não possui nenhuma razão particular para chegar a seus objetivos, já no ser humano isso também ocorre, mas até chegar a idade adulta, à partir de então, cada um deve levar sua vida de acordo com sua vontade própria.

Assim chegar a “vitória” depende de treino, e quando o indivíduo pratica a atividade física por vontade própria esta se comportando como ser humano, já quando esta atividade passa a ser imposta esta se comportando como animal. A função mais importante do Personal é a de criar ambiente para que seus alunos participem das atividades livremente e motivados. Podendo alcançar seus objetivos, por exemplo: condicionamento físico, estética, prevenção de doenças ou mesmo qualidade de vida.

Lembrando que a tolerância do exercício não depende apenas da parte fisiológica, mas em conjunto com a preparação psicológica, em busca de alcançar alguma meta. Um ponto fundamental e esclarecedor é que uma tensão excessiva pode trazer obstáculos insuperáveis, chegando a prejudicar muito os fatores fisiológicos, por mais normais que sejam se anulam diante do fator psicológico, um conjunto de emoções negativas pode bloquear o indivíduo, não levando assim o indivíduo a seus objetivos.

Enfim o indivíduo deve levar o estado físico e psicológico bem, pois só assim alcançara seus objetivos.

O professor TEOTÓNIO LIMA, diz que: a motivação tem raízes na satisfação das necessidades de afirmação, de prestígio pessoal e de realização das aspirações que possam ter reflexo imediato na aquisição e reconhecimento grupal e social.

A aprovação social pode vir de diversas formas como:

- aprovação e elogios do Personal e pessoas que estão a sua volta;
- atenção que Personal dedica ao aluno;
- a conquista das metas preditas.

O principal reforço motivacional é o primeiro, pois é o Personal que é o primeiro avaliador, e quem realmente conhece o indivíduo, tendo relação direta com o caminho/treino para levar a pessoa a alcançar seu objetivo. Por isso se a pessoa esta adquirindo uma boa postura para chegar ao objetivo o treinador deve expor ao próprio para que perceba a aprovação do que esta ocorrendo.

A PREPARAÇÃO PSICOLÓGICA

O problema da preparação psicológica é um dos mais complexos dentro do treinamento. A preparação psicológica deve preparar o indivíduo a responder positivamente aos estímulos psicológicos que aparecerem dentro ou fora do treino.

Assim MIROSLAV VANEK (Tchecoslováquia) estabeleceu alguns propósitos principais para a preparação psicológicas, dos quais os que nos interessam são:

- modelagem do indivíduo;
- variação e graduação da tensão nervosa;
- regulação das tensões psicológicas;
- abordagens psicológicas individuais.

Ele enunciou também algumas fases da preparação psicológica, em que nos prenderemos apenas a 2;

- 1- Psicodiagnóstico do indivíduo;
- 2- Preparação psicológica do treino.

Há um ponto dentre muitos que podemos destacar no nosso caso, na segunda fase, que seria canalizar todos os recursos possíveis para a motivação.

CARACTERÍSTICAS DO TREINADOR/ PERSONAL TRAINER

O treinador é um indivíduo que possui características psicológicas próprias.

Segundo BRUCE OGILVIE e THOMAS TUTKO (USA) no livro “Les athlètes à problèmes” os treinadores possuem alguns traços positivos como:

- 1- Aspiram fortemente o êxito;
- 2- São muito ordenados e organizados;
- 3- São pessoas calorosas e simpáticas, além de gostarem de contatos com pessoas;
- 4- Tem personalidade e temperamento especialmente sólidos;
- 5- Procuram responsabilidades;
- 6- São perseverantes, traço de personalidade dominante no treinador bem sucedido;
- 7- São pessoas que enfrentam bem a realidade.

Já em “The psychological profile of a champion” dos mesmos autores acima, mostram alguns conselhos ao treinador em relação aos atletas estes seriam:

- 1- Se possível decifrar as necessidades psicológicas do indivíduo;
- 2- Descobrir as lacunas psicológicas do indivíduo;
- 3- Aprofundar os conhecimentos psicológicos.

HENDRY (1975) também acrescenta algumas qualidades que os professores e treinadores devem ter de um modo geral:

- 1- Habilidades para obter respeito dos alunos;
- 2- Habilidade para comunicar as idéias;
- 3- Habilidade para inspirar confiança;
- 4- Conhecimento seguro sobre os problemas do treino;
- 5- Honestidade e inteligência;
- 6- Habilidade para sustentar um trabalho árduo;

KAROLCZAK-BIERNACKA (1970), PLATONOV (1971), R. THOMAS (1975), HENDRY (1975) e outros trazem algumas recomendações de caráter psicológico para treinadores:

- 1- Manter o ambiente motivado;
- 2- Interessar-se por cada aluno afundo;
- 3- Evitar insegurança dos alunos, não fazendo criticas constantes;
- 4- Individualizar o trabalho e atenção ao máximo;
- 5- Formular sempre objetivos mais altos;

Ainda há algumas indicações motivacionais para o treino que seriam:

- 1- Uso de lemas;
- 2- Confirmação dos progressos individuais;
- 3- Fixação dos objetivos;
- 4- Preocupação individualizada.

CARACTERÍSTICAS POSITIVAS DO TREINADOR

Existem algumas características que devem ser aperfeiçoadas por todos aqueles que desejam melhorar como treinador, assim proporcionando um ambiente motivador. Isso deve ocorrer da seguinte maneira:

- empenho;
- confiança;
- Enquadramento afetivo;
- bom relacionamento social;
- “imaginação”;
- abertura e divertimento (atividades parecidas com fundo lúdicos).

1 – empenho equilibrado

Para fazer bem seja o que for, é preciso traçar objetivos realistas e estar preparado para desenvolver todos os esforços no sentido de os vir a alcançar.

Assim, seus treinadores que querem verdadeiramente auxiliar seus alunos a desenvolverem os traços psicológicos de que necessitam, terão para tal de estabelecer objetivos específicos e empenharam-se numa serie de ações e de programas, de forma a garantir o acompanhamento do individuo no percurso para sua concretização.

Os melhores treinadores são aqueles que dedicam o tempo e esforço aos componentes da preparação seja: física, mental e emocional. O bom treinador deve: estar disposto a sacrificar coisas da vida pessoal, nunca desistir de qualquer aluno (estar sempre determinado a dar o seu melhor) assumir responsabilidades sobre os erros e vitórias quer vir a alcançar, dedicar-se a cada aluno individualmente.

2 – confiança

Como aluno pode chegar ao seu objetivo se o próprio treinador não tem confiança? Para qualquer individuo é importante que o treinador apresente uma confiança sólida no que esta fazendo. Para isso devemos sempre ir em busca de metas para si e seus alunos, registrando suas conquistas demonstrando sempre o pensamento positivo.

3 – enquadramento afetivo

Aqui iniciamos como uma frase do esporte de alto rendimento, mas que cabe em nosso estudo. “os atletas tem de começar por saber que o treinador se interessa por eles, antes de se interessarem por aquilo que o treinador sabe” (Jack Donohue, treinador principal da seleção canadense de basquete de 1989).

Indivíduos que possuem uma boa relação com seus professores tendem a alcançar melhores resultados ao que aspiram.

4 – bom relacionamento social

Esta com certeza é a principal característica que um personal deve possuir, principalmente se deseja preparar psicologicamente um aluno. Muitas vezes os professores são descritos pelos alunos como amigos de confiança, recorrendo a eles em situações complicadas.

Para que a pessoa seja boa no relacionamento social ela deve possuir um certa habilidade para comunicar-se, esta deve ter como característica:

- ouvir mais que falar;
- pensar antes de falar;
- dar amostra de que se entendeu o ponto de vista alheio mesmo não concordando;
- tentar utilizar todos os canais verbais e não verbais.

Os treinadores devem praticar estes aspectos ate a perfeição, outro fator é a compreensão clara da posição de cada individuo, constituindo um argumento fundamental para um bom relacionamento.

5 – imaginação

A imaginação esta fortemente relacionada com o nível de resultados alcançados, por isso o treinador deve saber e conhecer todo esse processo, assim o próprio treinador deve desenvolver esta capacidade em si mesmo.

6- abertura e divertimento

Neste item mostramos que deve-se ser quebrado o “gelo”, assim dando abertura a treinamentos com fundo lúdicos, mesmo que sejam atividades muito parecidas com exercícios específicos de treino.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS E MATERIAIS

Foi utilizada uma pesquisa qualitativa, em forma de entrevista, esta era aberta e poderá ser redimensionada, à medida que os dados foram coletados, então buscamos realizar uma análise do conteúdo. Coletamos tais dados na cidade de Americana e Rio Claro, ambas no estado de São Paulo, entre junho e agosto de 2008.

Esta pesquisa foi formada por dois questionários, sendo um deles para Personal Trainer e outro para alunos dos próprios e os dados foram estudados e analisados por meio de categorias significativas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

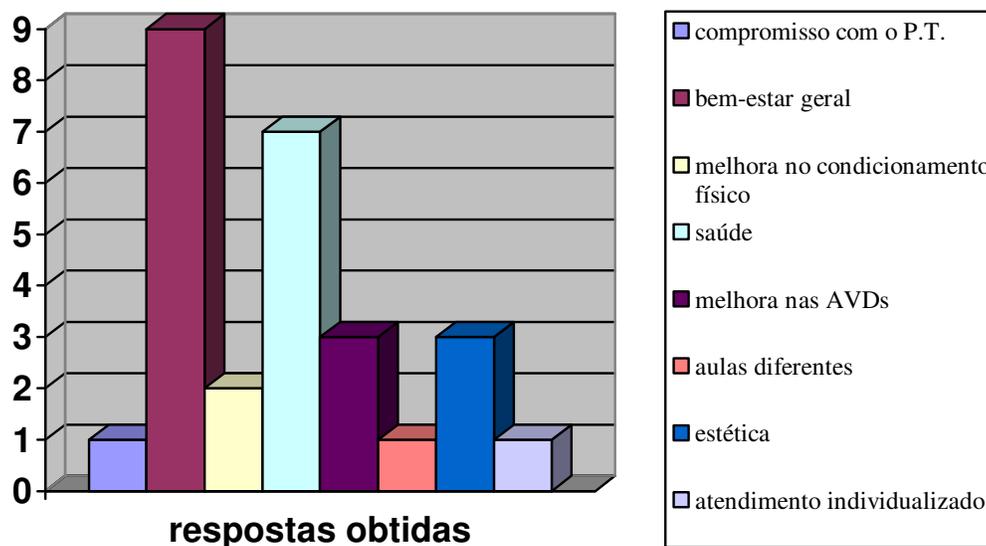
- QUESTIONÁRIO DIRECIONADO AOS ALUNOS DE P.T.:

Sexo: M- 7 / F- 13

Idade: entre 25 a 80 anos

Tempo de A.F. em anos completos: 1: 9 / 2: 4 / 3: 3 / 4: 4

1- O que o motiva a vir às aulas?

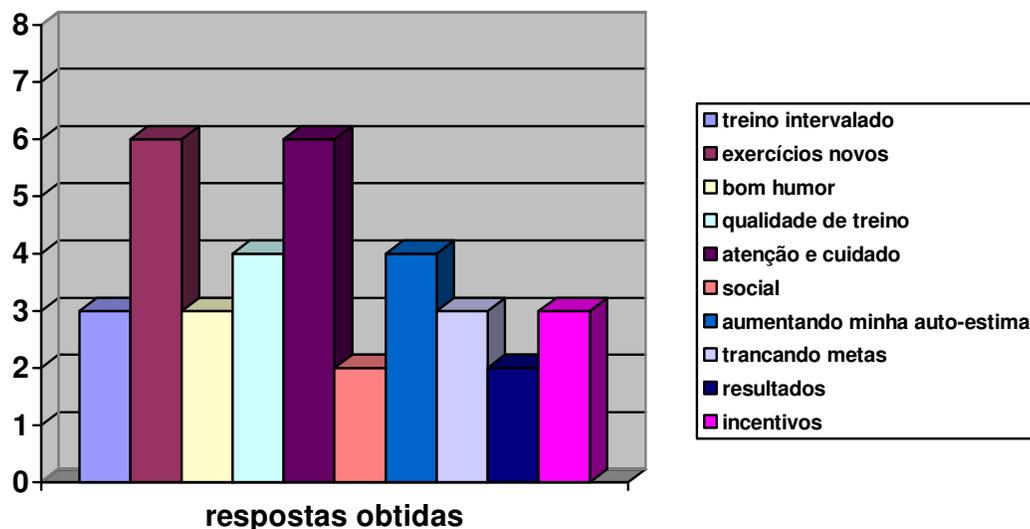


Pelas respostas obtidas vimos a maioria dos clientes colocando como motivação principal para ir as aulas seus objetivos, ou ir ao alcance deles, este foi o caso de 5 das 8 respostas obtidas que foram: bem-estar geral, melhora do condicionamento físico, saúde,

melhora nas AVDs e estética. Outro fator observado foi que as pessoas dizem estarem mais preocupadas com qualidade de vida do que alto rendimento ou estética.

Dentre as outras respostas vimos questões relacionadas ao compromisso com o Personal e com a característica do atendimento personalizado que seria atendimento individualizado e aulas diferenciadas.

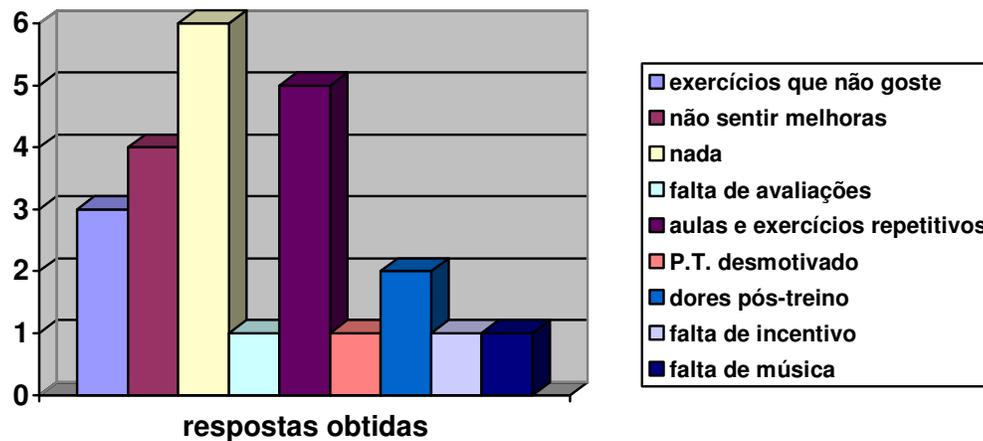
2- Como seu P.T. colabora para manter sua motivação?



Aqui vimos em sua maioria respostas relacionadas ao treino e ao próprio jeito de ser do indivíduo no caso o Personal, tivemos como destaque respostas como: exercícios novos que estariam relacionados a uma boa dinâmica de aula e a questão de variação nas aulas, outra resposta que teve destaque foi a questão da atenção e cuidado que o P.T. deve ter com o cliente não buscando sempre o máximo do indivíduo toda aula, mas sim sabendo dosar isto com o próprio conhecimento que ele tem do seu cliente, esta atenção que deve ir além do ambiente de treino, mas muitas vezes se estender para vida pessoal do cliente, sempre respeitando limites profissionais para não se envolver demais.

Dentre as características do P.T. temos também bom humor, ter boa relação social, incentivar, traçar metas e aumentar a auto-estima do cliente. Em relação ao treino vimos também treinos intervalados, qualidade no treino e mostrar resultados.

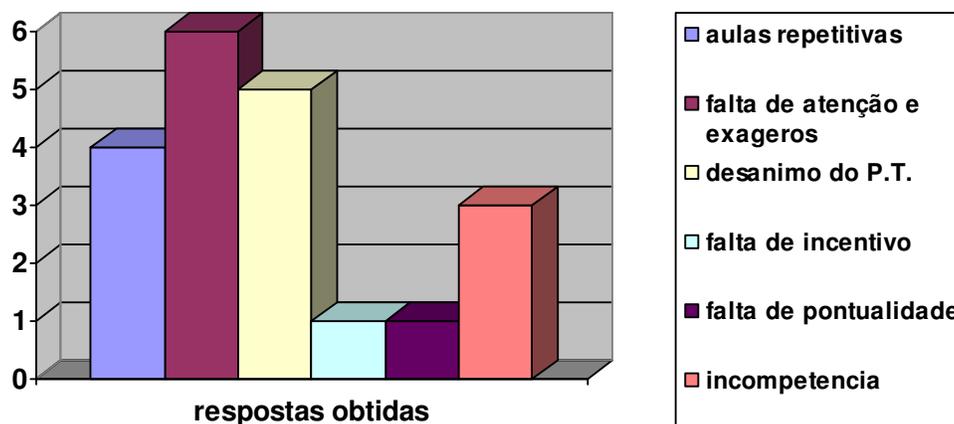
3- Qual seria um fator desmotivante na aula?



Nesta questão a resposta mais observada foi a de não haver fator desmotivante nas aulas. Entre as outras respostas questões relacionadas ao treino como por exemplo: aulas e exercícios repetitivos, não sentir melhoras com o treino e dores pós-treino.

Tivemos também respostas relacionadas ao modo de agir do P.T., estas que seriam falta de avaliações para demonstrar ao cliente seus resultados e melhoras, falta de incentivo e desmotivação do Personal que podem ser muitas vezes transmitidas aos alunos. Outra resposta ouvida seria a questão da falta de músicas durante a aula que seria um fator pessoal de cada aluno, até pelo tipo de música que cada indivíduo aprecia.

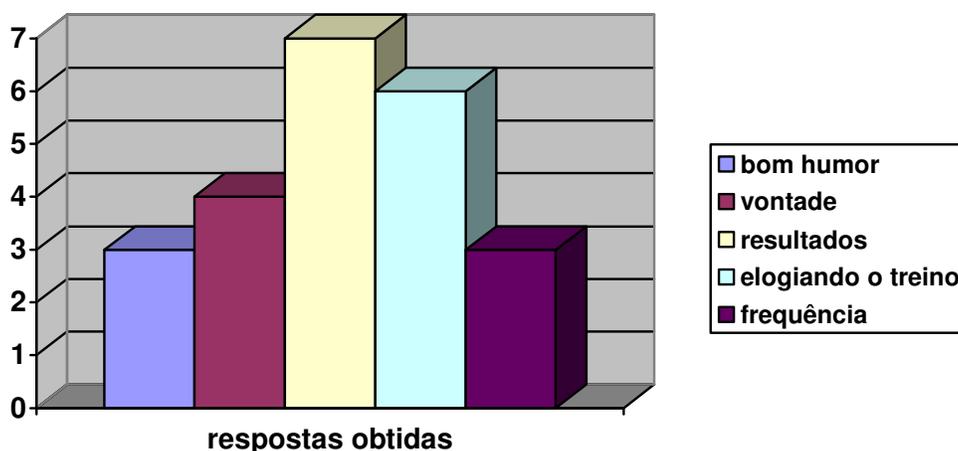
4- Como seu Personal poderia colaborar para sua desmotivação?



Aqui vimos novamente respostas observadas anteriormente, no caso a falta de variedade e aulas monótonas, que já poderíamos encaixar a questão do desânimo do P.T. e da incompetência que já abrange outro fator que seria o da falta de conhecimento, dentro do fator incompetência temos outro item citado que se encaixa, que seria falta de atenção e exageros.

Tivemos citado a questão da pontualidade do P.T. que hoje em dia é cada vez mais importante em nossas vidas, para que possamos nos planejar com a vida corrida dos dias atuais.

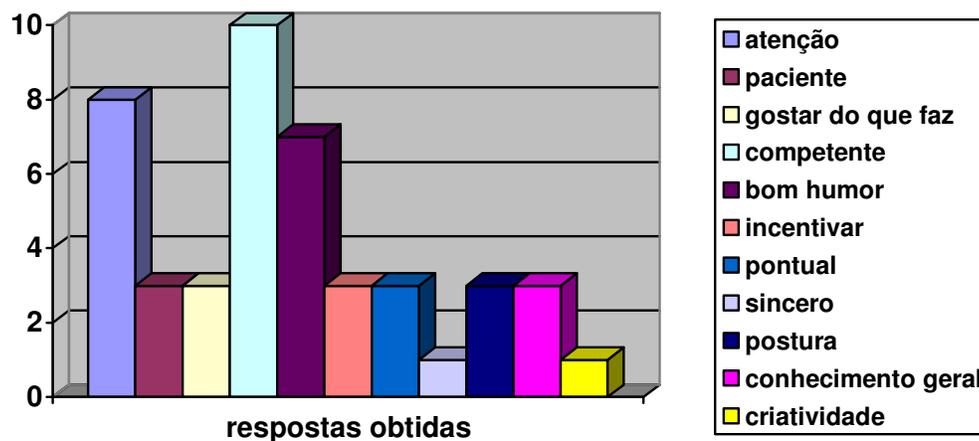
5- Como seu P.T. o motiva?



Vemos nesta questão a maioria das respostas relacionadas ao comportamento do P.T. diante de seu trabalho, assim vimos neste lado que bom humor, vontade de dar aula, elogios durante o treino e frequência são atitudes que ajudam e colaboram para que o cliente se mantenha motivado.

Apesar deste ser o tipo de resposta mais ouvida, o fator que mais apareceu depende do Personal e muito, mas não exclusivamente dele e sim do conjunto P.T X cliente, esta questão seria os resultados, apontado como principal fator motivacional no trabalho do Personal, e que sem a colaboração do cliente quando longe das A.F. muitas vezes não se consegue atingir.

6- Quais as principais características que o Personal deve ter?

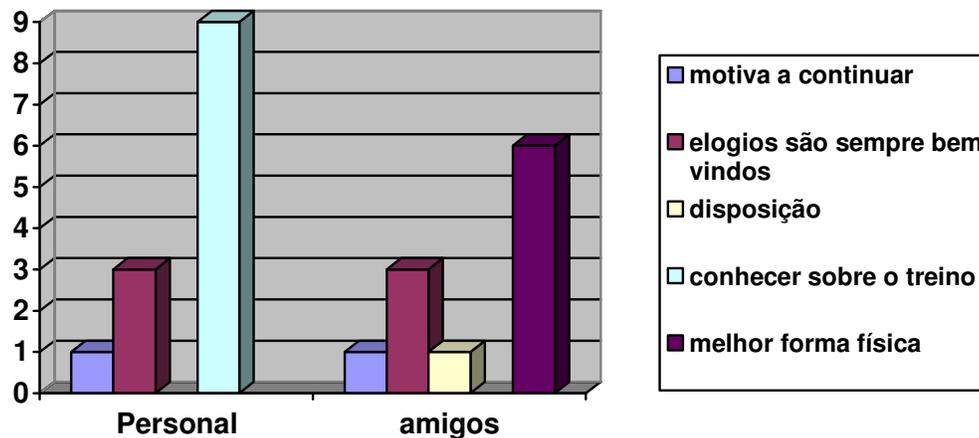


Esta questão apresentou uma grande variedade de respostas estas que são em sua maioria relacionadas ao modo de tratamento do P.T com o aluno, como destaque temos a questão da atenção com os alunos como já citado devemos nos focar nela tanto dentro como fora do ambiente de treinamento, dentro do mesmo contexto tivemos dentre outras características a questão da paciência, do bom humor e da sinceridade, pontualidade e postura dentro e fora da aula.

Tivemos outras respostas relacionadas ao Personal e ele mesmo por exemplo: gostar do que faz, conhecimento geral para ter assuntos com o aluno e competência que foi a resposta mais vista, pela importância do trabalho do P.T. com cada indivíduo.

7- É mais importante ouvir elogios feitos pelo Personal ou pelos amigos? Por que?

- Os dois: 11
- Personal Trainer: 5
- Amigos: 4

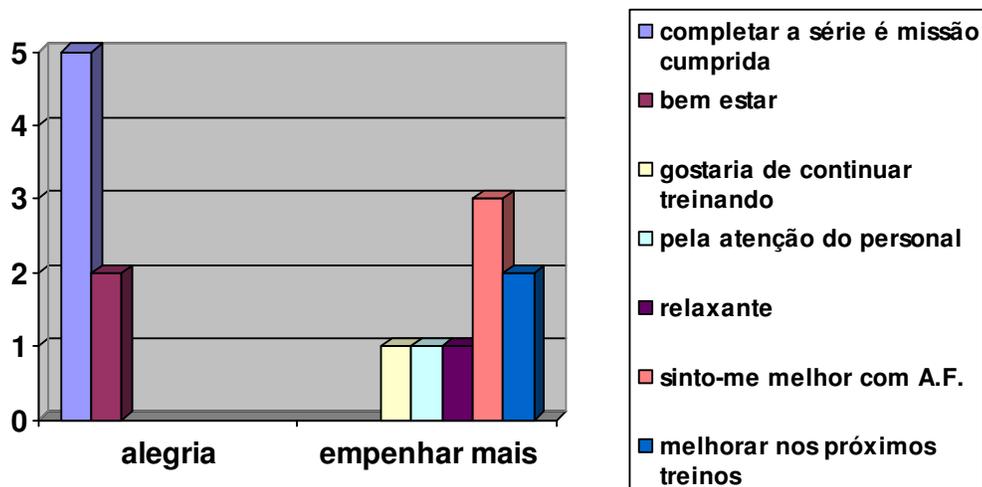


Vimos nesta questão uma nítida superioridade de indivíduos que acham mais importante ouvir elogios vindos de ambas as partes, dentro desta classe os indivíduos em sua maioria citavam separados o porquê da importância vindo de um lado e separado do outro, das respostas que se encaixavam nos dois perfis temos 2, que seria motivar a continuar e que elogios são sempre bem vindos.

Dentre a importância dos elogios feitos pelo Personal tivemos apenas como justificativa a questão destes conhecerem sobre o treino, sendo assim um elogio mais técnico. Em relação aos feitos por amigos e/ou conhecidos tivemos duas respostas que foram: disposição e melhor forma física que são as questões que as pessoas de fora normalmente observam e comentam, sendo para os clientes de P.T. muito importante.

8- O final da aula é motivo para se empenhar mais ou é alegria por concluir a série? Fale sobre isso.

- Alegria: 7
- Empenhar mais: 13



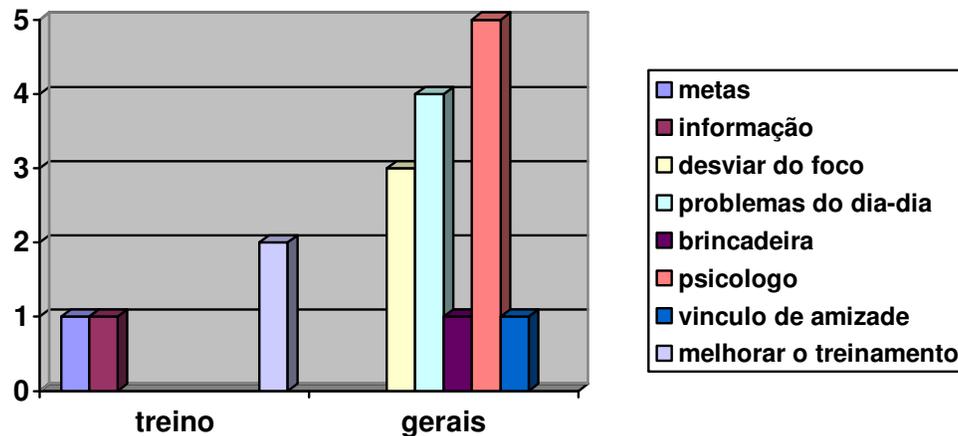
Esta questão que com certeza esta muito relacionada com a percepção do P.T. nos mostra um resultado favorável com relação a esse quesito, pois muitas vezes o Personal exagera, não conhecendo o limite do seu aluno e este com certeza seria um motivo para alegria do aluno em terminar a aula.

No entanto as respostas mesmo dos indivíduos que disseram ser motivo de alegria o final da aula mostrou que não tem a ver com o P.T. mas sim com a sensação de bem estar e de missão cumprida que o fim do treino proporciona.

Já os alunos (a maioria dos entrevistados) que acreditam ser motivo para se empenhar mais com o fim da aula responderam as questões relacionando com: a sensação de relaxamento de tensões do dia-dia, sensação de bem-estar que A.F. proporciona, a melhora que talvez esse empenho final possa trazer para a progressão do treino e em relação ao Personal a atenção que este demonstra durante a aula.

9- Assuntos gerais e/ou pessoais são mais motivantes que assuntos de treinamento?
Fale sobre isso.

- Gerais: 10
- Treino: 2
- Os dois: 8



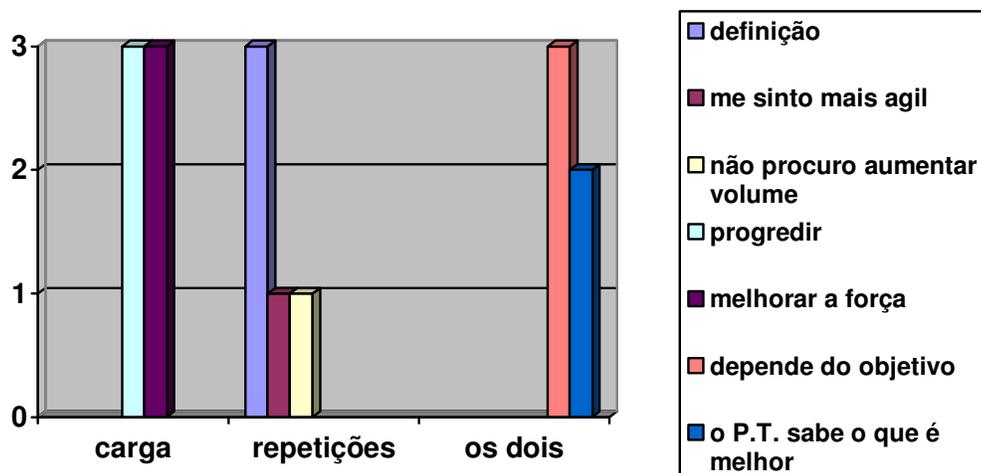
Essa questão que não está relacionada diretamente ao treino, mas sim aos assuntos tratados durante o treino mostrou que sim os alunos se preocupam e querem saber sobre o que está se passando com o treino, mas estes são minoria, principalmente aqueles que se interessam apenas por estes assuntos durante a A.F. eles procuram por metas, informações e melhoras relacionadas ao treino.

A grande maioria dos clientes entrevistados preferem como assuntos de aula questões que desviem o foco, falando de problemas do dia-dia, utilizando de brincadeiras para descontrair o ambiente sendo criado assim um vínculo de amizade ou até uma relação entre o P.T. ser uma espécie de psicólogo (que foi a resposta mais vista).

Próximos a estes últimos estão os indivíduos que são mais ecléticos ou exigentes, seriam os que gostam de descontrair, mas sempre sabendo o que está ocorrendo com o treinamento.

10- O que motiva mais: aumentar a carga ou aumentar as repetições? Por que?

- Repetições: 5
- Carga: 7
- Os dois : 8



Para finalizar tivemos uma questão que nos mostra qual a preferência e a sensação que a variável carga X repetições traz para os alunos, e o que foi constatado com ligeira vantagem é que aumentar repetições ou carga para eles não faz muita diferença eles dizem que tudo depende da fase do treino levando em conta o objetivo em que se quer chegar, e mais acreditam que o P.T. sabe o que é o melhor.

Dentre os que preferem aumento de carga vimos que isto vem, pois os clientes acreditam que estão progredindo mais aumentando carga do que repetição outro fator é que a maioria dos clientes está procura de aumento de força, na maioria das vezes para melhora na qualidade de vida, como já constatamos nas questões anteriores.

Já os indivíduos que têm preferência pelo aumento de repetições optam por essa escolha por procurarem uma melhor agilidade e definição muscular, outro fator citado dentre estes é a questão do não aumento de massa muscular como um dos objetivos principais, muitas vezes por questão estética.

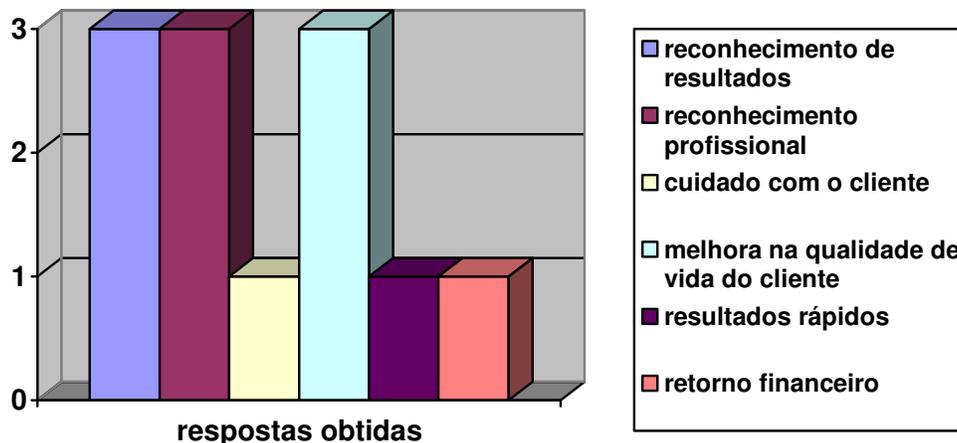
- QUESTIONÁRIO DIRECIONADO AOS P.T.

Sexo: M- 5 / F- 2

Idade: 25 a 45 anos

Tempo de atividade profissional: de um a dez anos.

1- O que motiva a trabalhar como Personal?

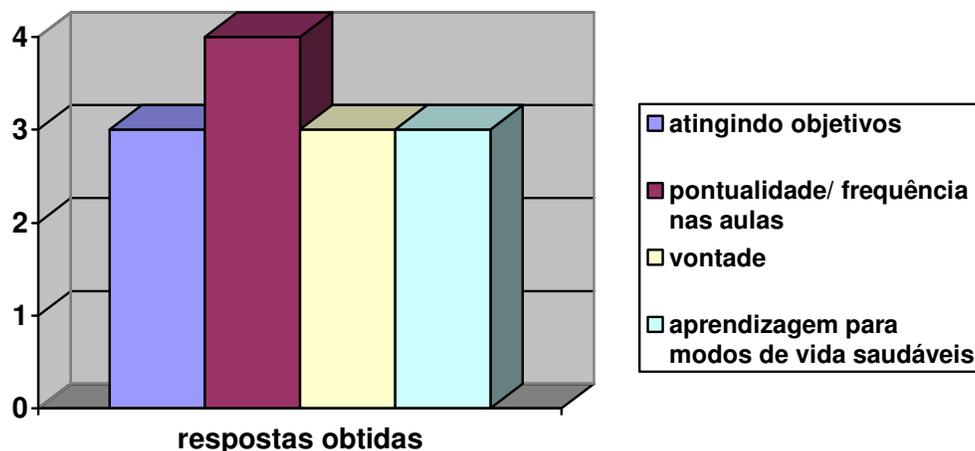


Na primeira questão iniciamos com uma questão básica como vimos acima, dentre as principais respostas obtidas vimos que o principal motivo é o reconhecimento tanto de resultados como profissional, além da melhora na qualidade de vida do cliente, isto nos mostra qual deveria ser o perfil do P.T..

Este perfil que é de um profissional qualificado, e que se importa com seu cliente, como foi visto em outras duas respostas a primeira relacionada com a qualificação do Personal, que seria a questão dos resultados rápidos, dentro do possível e a segunda relacionada a importância do cliente para o profissional, que seria a questão do cuidado com o cliente.

Fugindo um pouco das outras respostas tivemos a questão do retorno financeiro, que está intimamente ligado com a qualificação do profissional assim podendo-se relacionar todas as respostas obtidas, lembrando que a questão do retorno financeiro não deve ser o principal fator motivante para o P.T., mas deve ser uma consequência.

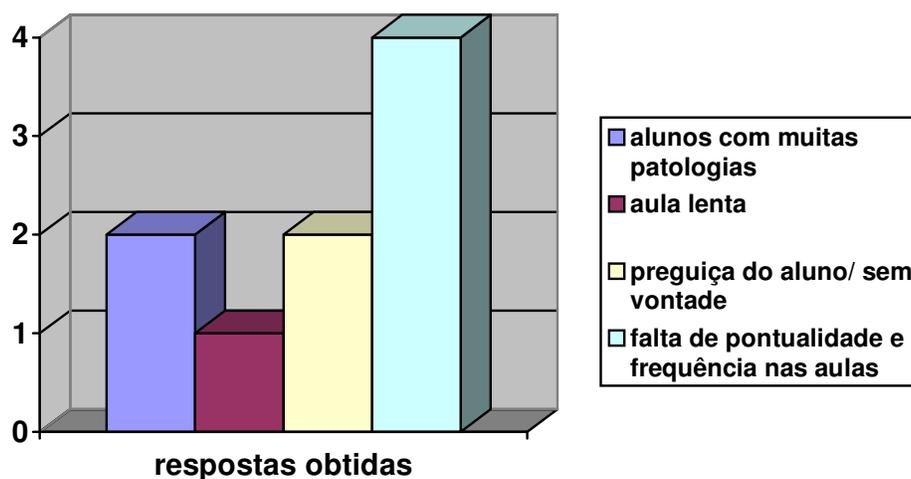
2- Como seu cliente colabora para manter sua motivação?



Nesta questão podemos analisar como o cliente pode colaborar para a motivação do P.T. e como vimos às respostas foram sempre ligadas a melhora de resultados, atitudes que interferem diretamente no treino como: pontualidade e frequência, que são fatores muito importantes para um melhor aproveitamento da aula e conseqüente aparecimento de resultados, citada também a questão da vontade de treinar interfere no treino e no rendimento deste diretamente para que os alunos consigam atingir seus objetivos.

Por último tivemos também a questão dos modos de vida saudáveis adotados pelos alunos, que interferem positivamente nos resultados, por exemplo, caminhadas e mudanças em hábitos alimentares.

3- Qual seria um fator desmotivante na aula?



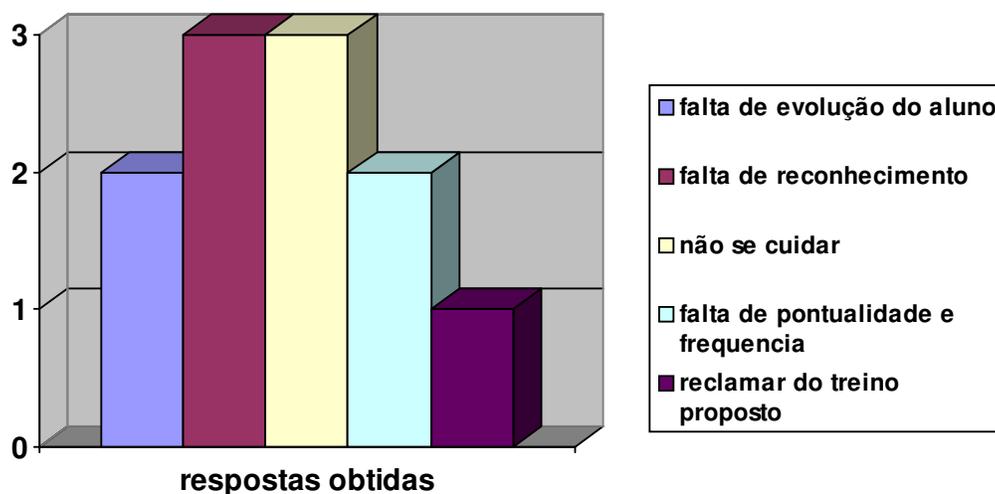
A questão que iremos nos referir nos mostra novamente o quão importante é a questão da freqüência e pontualidade nas aulas, vimos que esta foi a resposta mais vista com relação à questão acima.

Outro fator levado em conta seria a preguiça e/ou falta de vontade do aluno em aula, este que é como vimos na questão anterior um fator motivador para o P.T. quando positivo(vontade).

Tivemos mais duas respostas citadas que se analisada com cuidado, depende muito do profissional que está lidando com a situação, no caso seria a questão de alunos com muitas patologias, que enquanto para uns é motivo de desânimo, para outros não por se tratar de um desafio ver seu cliente progredir e melhorar com o trabalho proposto.

Já a situação de aulas lentas vemos também que poder ser um fator desmotivante quando essa lentidão se dá por falta de vontade ou preguiça do aluno, no entanto se essa for em razão de alguma necessidade especial que o cliente venha a apresentar deve ser considerado como fator motivante, pois apesar das dificuldades está sendo feito o trabalho.

4- Como seu cliente poderia colaborar para sua desmotivação?



Nesta questão já iniciamos com uma afirmação que seria, o cliente pode desmotivar o P.T., e isto de varias maneiras como vimos nas repostas.

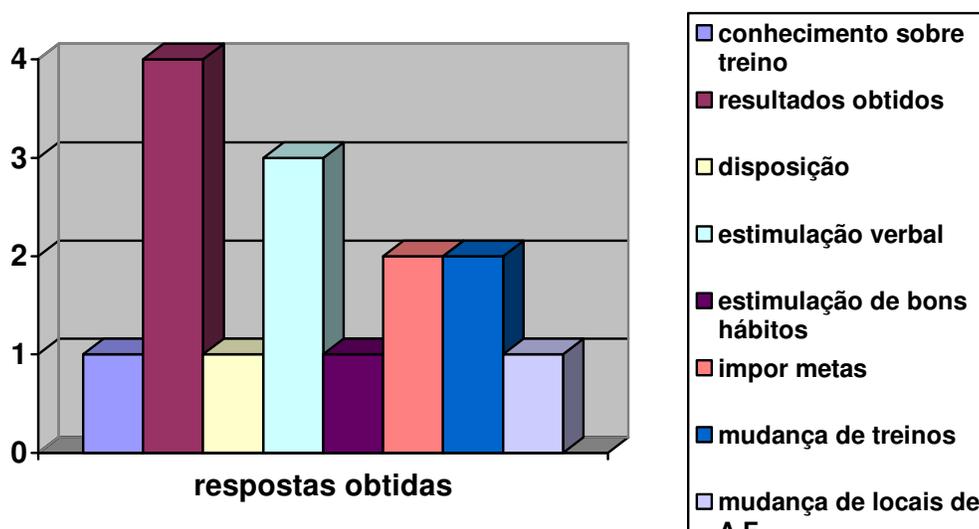
Não foram vista muitas respostas diferentes, assim tivemos como destaque a questão da falta de reconhecimento do trabalho do Personal com o próprio cliente, a outra

questão em destaque foi a do aluno não se cuidar, assim dificultando para o sucesso do treino.

Vimos também respostas como: falta de evolução do aluno, que está intimamente ligado a mesma consequência da resposta já citado que seria a falta de sucesso do treino, outra questão seria a reclamação do treino proposto, até porque na maioria das vezes o alunos não entendem sobre o treino. Por último temos a falta de pontualidade e frequência, questão que como vemos está sendo citada como importante na motivação do P.T..

5- Você acredita que motiva seu cliente? Como?

Todos os indivíduos responderam que sim.



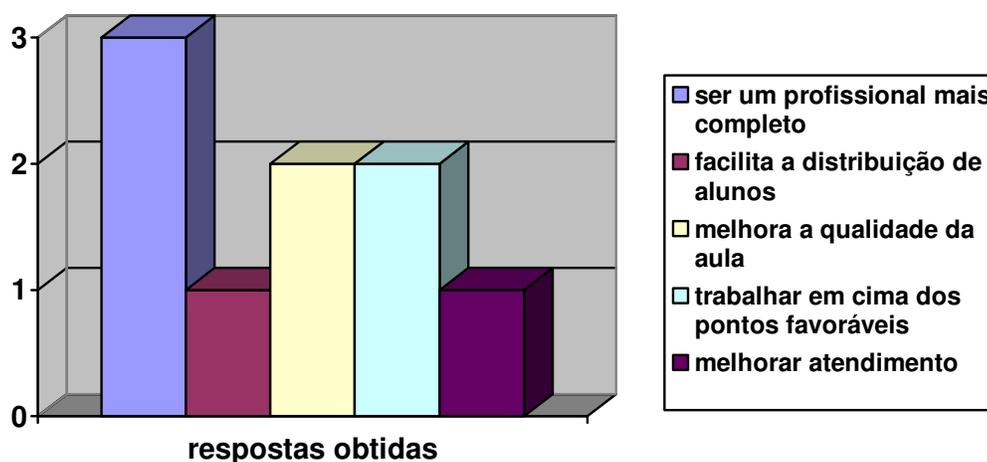
Como vimos foi unânime a resposta sim, assim sendo, vemos que todos os indivíduos acreditam que motivam seus clientes. Esta já era uma resposta esperada, pois este é um dos principais fatores que levam um individuo a iniciar um treinamento personalizado e que levam o P.T. conseguir se manter no mercado.

Foram vistas varias respostas diferentes, em que vamos destacar as principais, que foram: mostrar resultados do treinamento, estimular o cliente verbalmente e a adoção de bons hábitos, a questão das metas que cada vez mais vemos que pode estimular o indivíduo, lembrando que estas metas sempre devem ser objetivos alcançáveis, e para finalizar a questão das aulas variadas, saindo do padrão, tanto em relação aos treinos, como aos locais de treino.

Assim vimos que existem varias formas de motivar o cliente, basta descobrir qual é a melhor maneira para cada um, pois nem sempre o que motiva um cliente motiva o outro.

6- É interessante para o Personal ter noção das suas principais características e defeitos? Por que?

Todos responderam que sim.

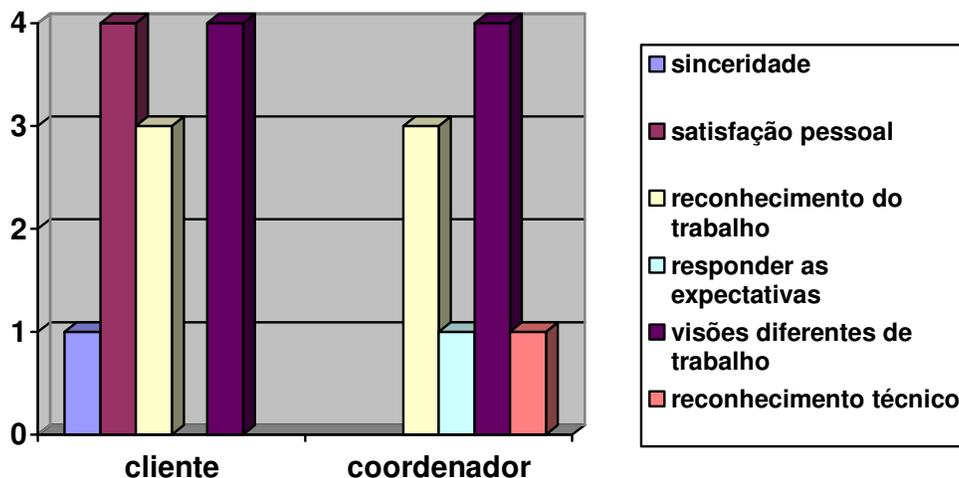


Essa questão nos mostra a consciência que o P.T. deve ter sobre si mesmo, como visto todos responderam que sim, é importante o Personal saber de seus defeitos e características, quanto a justificativa tivemos pontos ligados a melhora na qualidade da aula, sendo assim um profissional mais completo com uma boa qualidade de atendimento, aperfeiçoando os defeitos e trabalhando em cima dos pontos favoráveis.

Com relação a maior facilidade para a distribuição de alunos, já vemos uma preocupação do lado de um possível coordenador ou mesmo de um grupo de Personais que trabalham em conjunto, cada um com uma especialidade específica.

7- É mais motivante ouvir elogios feitos pelo cliente ou pelo coordenador? Por que?

- Cliente apenas: 2
- Coordenador apenas: 0
- Os dois: 5



Para finalizar nesta questão vimos que o P.T. na sua maioria gosta de ouvir elogios de ambas as partes, coordenador e cliente, aqui as respostas em comum foram pela própria satisfação pessoal e pelo reconhecimento do trabalho desenvolvido.

Em relação aos elogios feitos pelo coordenador específicos vimos questões como: responder as expectativas de seu superior e relacionadas ao reconhecimento técnico do trabalho desenvolvido. Já do lado do cliente temos respostas relacionadas à sinceridade do cliente em relação ao trabalho desenvolvido e sua própria satisfação pessoal pelos resultados obtidos.

CONCLUSÃO

Após analisar todo o trabalho vimos que ser Personal Trainer não é tão fácil quando possa parecer, alias o mais difícil mesmo é manter-se no mercado, que a cada dia está mais concorrido e saturado, por isso o P.T. deve ser um indivíduo que esta em permanente atualização, em relação a questão técnica, mas mais do que isso ele deve ter todo um perfil psicológico e até no modo de agir para além de manter-se no mercado, manter seus alunos motivados.

Esta motivação que é de vital importância para que o cliente mantenha a utilização do trabalho, por isso como já vimos além da questão técnica o Personal deve ser atencioso, saber conversar sobre qualquer tipo de assunto, ser pontual que foi uma das questões mais

citadas, saber incentivar o cliente(sendo impondo metas ou verbalmente) e muitas vezes ser até psicólogo em alguns momentos.

Vimos também que em relação ao P.T., este é um indivíduo que para realmente ter sucesso deve muitas vezes trabalhar em busca de reconhecimento e deixar que a questão financeira acaba vindo como conseqüência. Outro fator observado no resultado da pesquisa é que o cliente em muitos momentos pode sim interferir na motivação do Personal, não se comportando adequadamente fora do ambiente de treino, faltando as aulas, criticando o treino sem ao menos entender do assunto entre outros, assim basta ao P.T. não deixar se levar, pois como também foi citado na pesquisa, um dos fatores que podem desmotivar o aluno seria a questão da falta de vontade quando for dar aula, nesta hora deve-se lembrar do lado profissional e fazer o melhor possível.

Enfim podemos concluir que existem diversas maneiras para manter o cliente motivado, muitas delas podem ser genéricas, servindo assim para vários indivíduos, no entanto temos outras mais específicas, e apesar de ser muitas vezes complicado, deve-se procurar o que mais agrada cada cliente sempre com compromisso profissional, mantendo-se e mais do isso mantendo os clientes motivados sempre a melhorar, o que com certeza será bom a ele e ao P.T., que com certeza será indicado a outros indivíduos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

CRATTY, B. J. *Psicologia do esporte*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil Ltda. 2ª ed., 1984.

DE MARCO, A.; JUNQUEIRA, F.C. *Diferentes tipos de influências sobre a motivação de crianças numa iniciação esportiva*. In: PICCOLO, V.L.N. (Org.) *Educação física escolar: ser ou não ter?* Campinas: Editora da UNICAMP, 1993.

GOMES, A. R. *Liderança e relação treinador –atleta em contexto competitivo*. Minho: IP-UM, 2005.

GOUVÊA, F. C. *Motivação e Atividade Esportiva*. In: MACHADO, A. A. *Psicologia do Esporte: temas emergentes* . Jundiaí, Fontoura, 1997, cap. 9, p.167.

LOBO, R.H. *Psicologia do Esporte*. São Paulo: Atlas, 1973.

MACHADO, A. A. *Psicologia do esporte*. Jundiaí: Ápice Editora, 1995.

MACHADO, A. A. *Importância da Motivação para o Movimento Humano*. In: *Perspectivas Interdisciplinares em Educação Física*, São Paulo: Soc. Bras. Des. Educação Física. , 1995.

MACHADO, A.A. *Psicologia do esporte: da educação física escolar ao esporte de alto nível*/Afonso Antonio Machado; editoras da Série Irene Conceição Andrade Rangel, Suraya Cristina Darido. – Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2006.

RODRIGUES, C. E. C., CONTURDI, E. B. *Manual do Personal Trainer* – Rio de Janeiro: Sprint, 2ªedição, 2000.

RODRIGUES, P. A. *Motivação e Performance*. 1991. Monografia (Graduação em Educação Física) - Universidade Estadual Paulista, Rio Claro/SP.

SERPA, S. *A relação interpessoal na díade treinador-atleta*. Lisboa: FMH, 1995.

SINGER, Robert N. (1982). Thought processes and emotions in sport. *The Physician and Sportsmedicine*, v.05.

www.saudeemmovimento.com.br

Orientador: Prof. Dr. Afonso Antonio Machado

Orientando: Filipe Stefanini