

**RODRIGO MORALES RIBEIRO**

**ASPECTOS MOTIVACIONAIS QUE OS *PERSONAL TRAINERS* CONSIDERAM  
MAIS IMPORTANTES PARA A PERMANÊNCIA DE SEU ALUNO**

Monografia apresentada À Disciplina Seminário de Monografia como requisito parcial para conclusão do curso de Licenciatura em Educação Física, do Departamento de Educação Física, Setor de Ciências Biológicas, da Universidade Federal do Paraná.

**ORIENTADOR: RICARDO WEIGERT COELHO, PhD**

*“O SENHOR renova minhas forças e me guia por caminhos certos, como Ele mesmo prometeu” (Salmo 23:3).*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente à DEUS, pois sem ele seria impossível chegar aonde cheguei;

Aos meus pais que me apoiaram desde o primeiro momento em todas as minhas escolhas e deram-me forças para continuar sem fraquejar;

Aos meus amigos Mariella e Gleisson, os quais amo muito e tiveram toda a paciência e o carinho em meus primeiros passos profissionais;

A todos os meus amigos que me acompanharam nesta jornada, com a certeza que os guardarei para sempre em meu coração.

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE TABELAS</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMO</b> .....	<b>vi</b>
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>01</b>
1.1 PROBLEMA .....	01
1.2 DELIMITAÇÕES.....	02
1.2.1 Local.....	02
1.2.2 Instrumentos.....	02
1.2.3 Época .....	02
1.2.4 Análise estatística .....	02
1.3 JUSTIFICATIVA .....	03
1.4 OBJETIVOS .....	03
1.4.1 Objetivo geral .....	03
1.4.2 Objetivo específico .....	04
<b>2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....	<b>05</b>
2.1 O PERFIL DO <i>PERSONAL TRAINER</i> .....	05
2.1.1 Características do <i>personal trainer</i> .....	07
2.2 O ALUNO E SUAS NECESSIDADES.....	09
2.2.1 Motivos que as pessoas possuem para procurarem o serviço do <i>personal trainer</i> .....	11
2.3- A MOTIVAÇÃO.....	12
2.3.1- Motivação intrínseca e extrínseca .....	15
<b>3- METODOLOGIA</b> .....	<b>17</b>
<b>4- RESULTADOS E DISCUSSÕES</b> .....	<b>18</b>
<b>5- CONCLUSÃO</b> .....	<b>25</b>
<b>6- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>26</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>28</b>

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 01:</b> Caracterização da amostra.....	17
<b>Tabela 02:</b> Mudança de ambientes das aulas .....	18
<b>Tabela 03:</b> Treinos alterados regularmente.....	18
<b>Tabela 04:</b> Verificação e discussão de resultados .....	19
<b>Tabela 05:</b> Uso de tecnologia durante as aulas .....	19
<b>Tabela 06:</b> Conhecimentos de assuntos do interesse do aluno .....	19
<b>Tabela 07:</b> Manter-se atualizado em relação a tipos de treinamento.....	20
<b>Tabela 08:</b> Manter-se atualizado em relação ao cotidiano.....	20
<b>Tabela 09:</b> Número de aulas semanais.....	20
<b>Tabela 10:</b> Duração da aula.....	21
<b>Tabela 11:</b> Possibilitar exercícios do gosto do aluno.....	21
<b>Tabela 12:</b> Promover atividades fora do horário de treino.....	21
<b>Tabela 13:</b> Lembrança de datas importantes.....	22
<b>Tabela 14:</b> Avaliação física regularmente.....	22
<b>Tabela 15:</b> Ranking das estratégias .....	22

## RESUMO

O serviço de *personal trainer* vem aumentando de maneira acentuada na última década, para acompanhar esta evolução, os profissionais de Educação Física são obrigados a se especializarem cada vez mais, não só nos aspectos fisiológicos, mas também nos aspectos psico-sociais. Neste contexto, o objetivo deste estudo é analisar entre vários fatores motivacionais, quais são os mais utilizados pelos profissionais durante as aulas para manter a satisfação e a fidelidade de seu aluno. A coleta de dados foi realizada em academias de ginástica de Curitiba, no mês de agosto de 2004. A amostra foi constituída de 38 *personal trainers*, com idade média de 26,1 anos e desvio padrão 3,53, sendo 22 do sexo masculino e 16 do sexo feminino. Foram utilizados dois questionários para verificar quais são os fatores motivacionais que os profissionais usam para manter seu aluno satisfeito e fiel. Foi realizada uma análise estatística descritiva e de frequência, através do SPSS 11.0. Os resultados mostraram que as alterações regularmente de treino (47,36%), as avaliações físicas freqüentes (34,21%) e a verificação e discussão dos resultados (34,21%) são os aspectos que os *personal trainers* mais usam como estratégia para motivarem seus alunos. Conclui-se neste estudo, que cada profissional usa estratégias diferentes para tentar motivar, satisfazer e manter o seu aluno fiel. Necessita-se de estudos mais aprofundados para um planejamento mais eficaz na aderência de uma atividade física personalizada.

**Palavras-chaves:** *personal trainer*, aspectos motivacionais e atividade física personalizada.

## 1. INTRODUÇÃO

Este trabalho procura ilustrar os fatores motivacionais utilizados pelos *personal trainers* para que seus alunos no decorrer do tempo continuem aderentes à atividade física e principalmente ao seu trabalho como professor.

Na relação ensino-aprendizagem, em qualquer ambiente, conteúdo ou momento, a motivação constitui-se um dos elementos centrais para sua execução bem sucedida (MACHADO, 1997 p.167).

Vários fatores motivam o ser humano, em seu dia-a-dia, tanto de forma interna como externa. A força de cada motivo e seus padrões influenciam e são influenciados pela maneira de perceber o mundo que cada indivíduo possui (RODRIGUES, 1991 p.26 ).

Com o avanço do serviço prestado por *personal trainers*, os estudos envolvendo esta área caminham de maneira acentuada para uma melhor qualidade em seu atendimento, tanto em aspectos biológicos quanto psico-sociais.

Neste contexto o professor precisa estar atento ao grupo, pois nem todos os seus alunos encontram prazer ou estão interessados nas atividades oferecidas durante as aulas (MACHADO, 1997 p.174).

Desta maneira este trabalho procura estabelecer esta relação entre o *personal trainer* e seu aluno, para um melhor convívio entre ambos e o avanço e conquista do objetivo comum, analisando os aspectos motivacionais utilizados pelos professores no decorrer do processo.

### 1.1- PROBLEMA

O sedentarismo, o estresse e a estética, são alguns dos motivos que levam as pessoas a procurar por uma atividade física orientada para melhorar sua qualidade de vida. O serviço de *personal trainer* supre esta necessidade por se tratar de um trabalho realizado individualmente, onde é possível de traçar objetivos mais específicos, e o acompanhamento personalizado tende a reduzir o tempo de percurso até este objetivo final.

Mas o que faz uma pessoa manter-se fiel ao trabalho deste profissional?

Vários motivos que levam à permanência deste aluno com o *personal trainer* é a qualidade da relação e o suprimento das necessidades do aluno como “homem-psicológico”, sendo fator primordial para o bom andamento do trabalho e o sucesso do resultado final.

A falha na prestação de serviço, ou o sucesso, que determinam a fidelidade desta pessoa, tendo em vista vários fatores psicológicos, neste caso os aspectos motivacionais para atrair e manter o aluno como cliente é o objeto de estudo desta pesquisa.

## **1.2- DELIMITAÇÕES**

### **1.2.1- LOCAL**

O estudo foi realizado em academias de musculação, na cidade de Curitiba-PR.

### **1.2.2- INSTRUMENTOS**

Foram usados dois questionários, um fechado e um aberto em relação a aspectos de motivação que o professor usa como estratégia para manter o seu aluno fiel.

### **1.2.3- ÉPOCA**

Os instrumentos de coleta de dados foram aplicados durante o mês de agosto de 2004.

### **1.2.4- ANÁLISE ESTATÍSTICA**

Foi utilizada uma análise descritiva e de frequência.



### 1.3. JUSTIFICATIVA

Atualmente o serviço de *personal trainer* avança de maneira acentuada, pois é crescente o número de pessoas que procuram este tipo de prestação de serviço. Este interesse por tal profissional tem razão de ser: cada vez é maior o número de pessoas que praticam atividades físicas, preocupadas com o seu bem estar físico, mental e até mesmo social.

Outro fator é a possibilidade de horários e o atendimento prioritário que atrai principalmente pessoas que buscam um andamento mais rápido na chegada de seu objetivo final.

Mas o que faz realmente uma pessoa manter-se com um *personal trainer*, e não trocá-lo por outro profissional no decorrer do tempo, já que isto, ocorre de maneira acentuada nas academias?

As pesquisas científicas alertam as pessoas que o exercício é essencial para a boa manutenção da vida. Devido a isto o público está cada vez mais exigente, obrigando os profissionais deste ramo a se especializarem mais e procurar maneiras de manter este aluno fiel ao seu trabalho deixando-os satisfeitos. Este é o principal motivo para a conscientização dos profissionais em procurar atender não só as necessidades físicas de seu aluno como principalmente as psicológicas e este é o grande desafio em conseguir seu sucesso profissional.

### 1.4- OBJETIVOS

#### 1.4.1- OBJETIVO GERAL

O objetivo deste estudo é identificar e mostrar os fatores motivacionais, que são mais utilizados pelos profissionais durante sua aula para manter a satisfação e a fidelidade de seu aluno.

#### 1.4.2- OBJETIVO ESPECÍFICO

Pontuar os aspectos motivacionais que são mais utilizados pelos *personal trainers* em sua atuação profissional.

Ampliar conhecimentos na área de relacionamento aluno-professor, mais especificamente no que diz respeito a fatores motivacionais, trazendo maiores subsídios para profissionais de educação física que atuam como *personal trainer*.

Refletir sobre a importância da busca pela satisfação psicológica do aluno como meio de garantir e atrair novos clientes.

## 2- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

### 2.1- O PERFIL DO *PERSONAL TRAINER*

O professor de educação física que tem como objetivo trabalhar como *personal trainer*, se faz necessário possuir alguns conhecimentos que fazem parte do grande leque que compõe a educação física.

“...anatomia aplicada, fisiologia do exercício, biomecânica, bioquímica, nutrição, entre outras” (GUEDES JR, 1998, p.12).

Um *personal trainer* profissional tem de ter conhecimento de anatomia, fisiologia e biomecânica, de forma que ele saiba lidar com as necessidades e limitações de cada pessoa (O'BRIEN, 1999, p. 03).

Além destes conhecimentos é importante ter algumas características que o ajudará, como personalidade, pontualidade, tomada rápida de decisão, uma boa apresentação pessoal e didática para conseguir desenvolver um bom trabalho com diferentes tipos de alunos.

O treinador pessoal é um profissional que visa à otimização do treino de seus clientes. Esse profissional pode ir ao domicílio, ao escritório, em algum local ao ar livre ou em uma academia. As vantagens de se possuir um treinamento mais individualizado são muitas, principalmente quando comparamos esse tipo de serviço com o do professor que está com todos os alunos ao mesmo tempo em uma sala de musculação (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p.16).

Para começar, o *personal trainer* possui a atenção focada em um aluno, sabe de suas necessidades, prioridades e aquilo que o incentiva a continuar fiel ao treinamento. Sua meta principal é ajudar as pessoas a alcançar seus objetivos físicos e de saúde de forma mais eficiente, no menor tempo possível (GUEDES JR, 1998, p. 14).

Muito freqüentemente, metas são estabelecidas, mas nunca revisadas. Estabelecer e reavaliar o que foi proposto o mantém responsável; mantém seu programa de treinamento, sua mente e seu corpo estimulados, bem como leva à continuidade dos resultados (BROOKS, 2000, p.42). E esta é grande função do *personal trainer*, estabelecer, rever e estimular seu aluno para levá-lo ao objetivo.

Este profissional pode ser a solução para alguns tipos específicos de alunos que possuam necessidades especiais como: doenças cardíacas, obesos, diabéticos, etc. ou ainda aqueles alunos que pretendem atingir um estado físico satisfatório mais rapidamente. O treinador pessoal sabe exatamente, por conhecer melhor seu aluno, o momento de mudar o treino ou exercício. Essa é uma das diferenças em relação aos outros alunos, que tem que esperar uma determinada data para saber em que níveis estão, por meio de avaliações físicas (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 20).

Tudo na vida, incluindo o exercício, deve ter metas e objetivos. Seus programas, desde a seleção de cada exercício, passando pelo número de séries e repetições, até chegar no plano anual global para cada cliente, devem ser projetados com objetivos específicos de curto, médio e longo prazo (O'BRIEN, 1999, p. 03).

Com o uso dessas ferramentas é possível economizar tempo de treinamento, as valências físicas são melhoradas de forma mais rápida e a motivação é muito mais trabalhada, traduzindo em uma melhor satisfação do aluno (GUEDES JR, 1998, p. 23).

Segundo Cossenza e Contursi (1998 p.12) "o trabalho realizado por um *personal trainer* não deve se limitar a tentar emagrecer, hipertrofiar ou tonificar a musculatura do seu aluno, mas sim preocupar-se com a globalidade do seu organismo proporcionando um treinamento desportivo."

O trabalho com o *personal trainer*, assegura que o serviço seja muito mais completo que de um professor comum, que tem que preocupar-se com o treinamento de muitos alunos ao mesmo tempo, sem poder concentrar-se tanto em um elemento do grupo de forma individualizada (GUEDES JR, 1998, p.23).

É notória a maior eficácia do serviço (quando realizada de forma adequada) por parte de um *personal trainer* em relação as atividades físicas praticadas de forma coletiva. O programa de treinamento só é personalizado se for realizado de forma individual respeitando os limites físicos e objetivos de seu aluno, é comum nos depararmos principalmente em academias e condomínios com um professor dando aula a dois ou mais indivíduos ao mesmo tempo, o que pode ser denominado aula para grupos reduzidos, mas que são consideradas aulas de treinamento personalizado por alguns profissionais. No mercado norte-americano observa-se,

que os instrutores de *personal trainer* são formados por cursinhos de cinquenta a oitenta horas e o mercado brasileiro que atende à população com profissionais habilitados; os profissionais do Brasil, são preparados para atuarem na atividade física como qualidade de vida, educação, medicina preventiva e lazer (GUEDES JR, 1998, p.15).

A atividade consciente, bem orientada, seja ela física ou mental, ajuda no processo da auto-compreensão, da elaboração de uma adequada visão de perspectiva de si mesmo. Por isso, reitera-se que o movimento é uma atividade intencional para realizar o objetivo do corpo que é a auto-compreensão (FEIJÓ, 1998, p. 46).

Todos estes aspectos citados são necessários que o *personal trainer* leve em conta para trabalhar com cada indivíduo, não só a sua satisfação com o físico, mas também um melhor entendimento de sua consciência corporal e de sua individualidade como ser único.

### **2.1.1- CARACTERÍSTICAS DO *PERSONAL TRAINER***

As mudanças ocorridas no mercado de trabalho obrigam uma maior profissionalização, tendo que ser realizado um processo de reciclagem, esta mudança de hábito inerva vários fatores, como: antigos hábitos de trabalho, quebra de paradigmas, forma de portar-se perante o aluno, etc. (GUEDES JR, 1998, p. 18).

“Ser autêntico e natural é fundamental. A forma de orientar e apresentar seus serviços, é muito particular. Cada um sabe, no decorrer de sua experiência profissional, qual a forma mais adequada para expor suas idéias. Não existe um jeito certo de se comportar. Existe sim um jeito compatível com aquilo que está no íntimo de si mesmo” (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p.23).

As características para ser um bom *personal* são inúmeras, as mais básicas vão de ser especialista, autêntico, altamente motivador a possuir alta disponibilidade profissional, portanto é necessário apresentar requisitos para manter-se no mercado como um profissional personalizado (GUEDES JR, 1998, p. 24).

Faz parte de seu interesse criar um programa que vá além da atividade física e inclua questões pessoais de saúde mais amplas (BROOKS, 2000, p.17). Este é um ponto fundamental para se começar a tratar com o indivíduo, analisar todas as

questões que envolve uma pessoa, não só seu físico “estético”, mas sua saúde em detalhes.

É necessário ser a segunda consciência do aluno, ele tem que lembrar sempre de você; ser positivo em cada ato ou expressão, é muito importante para dar confiança ao aluno; prescrever todo o programa do aluno, com objetivos, metas, atividades e exercícios; acompanhar o aluno em todas as etapas do processo, inclusive na avaliação funcional, na entrevista com o médico e nutricionista (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 25).

Como um treinador individual, é de suma importância fornecer instrução e supervisão. Instrução contínua e individualizada. Para fazer isto apropriadamente, você tem de ficar em proximidade com seu cliente com toda sua atenção voltada para ele; instrução precisa. Isto significa assegurar a forma correta e a técnica em todos os exercícios e prestar atenção na mecânica do corpo em todo exercício; supervisão. Isto significa executar a técnica correta de observação e prestar atenção às coisas que podem causar uma situação insegura na área de treinamento ou com seu cliente, como não usar um cinturão durante agachamentos com peso (O'BRIEN, 1998, p. 19).

Interpretar todos os dados e repassar ao cliente as suas avaliações, tanto dos testes e medidas iniciais, como as avaliações programadas, dentro de um cronograma de metas; não vacilar nas observações técnicas, durante as atividades, não há mais ou menos certo, corrija sempre; descreva cada etapa do planejamento e esclareça ao aluno verdadeiramente, ou seja, que ele compreenda todo o treinamento que vai receber e seus respectivos benefícios (GUEDES JR, 1998, p. 19).

Os indicadores devem ser objetivos, pois são os fatores que levarão você e o cliente a atingir as metas; registre tudo de forma meticulosa. O dia-a-dia do seu aluno, tanto nos aspectos referentes à saúde, alimentação, horas de sono; faça o acompanhamento de cada sessão, com os respectivos exercícios, a carga de trabalho, repetição de exercícios, duração de cada um e frequência cardíaca, fazendo sempre uma relação com seu rendimento (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 26).

Não esquecer que o profissional de educação física não busca somente a adaptação fisiológica, busca também adaptação social e emocional; valorize seu conhecimento, use termos técnicos em vez de utilizar-se somente de senso comum ao falar de exercícios físicos; nunca monte uma série de musculação, ginástica, de corrida e/ou de natação. O verdadeiro profissional elabora um programa de condicionamento físico; não deprecie seu conhecimento: profissional que “acha” é visto como alguém que vai continuar procurando (GUEDES JR, 1998, p. 20).

É comum pensar que academias são redutos de pessoas jovens, bonitas e saudáveis, e assim as pessoas não freqüentam este tipo de estabelecimento, portanto o papel do *personal trainer* é desmistificar esta idéia existente no senso comum, e trazer para o âmbito das academias o maior número possível de praticantes de atividade física constante (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p.28).

## 2.2- O ALUNO E SUAS NECESSIDADES

Alguns anos atrás o treinamento personalizado (*personal trainer*) era visto como um “artigo de luxo”, ou seja, quem contratava este tipo de serviço estava em busca de *status*, e em pouco tempo isto se tornou um modismo, quem tinha condições financeiras de contratar um treinador pessoal o fazia para “chamar atenção” perante a sociedade (GUEDES JR, 1998, p. 19).

Os profissionais com visão de mercado devem aprender a ouvir mais estes novos clientes deste filão de mercado, tentando a partir do momento resolver seus anseios e problemas através de programas de condicionamento físico de acordo com as atividades e ambientes que mais se identificam com os clientes. Isso é muito importante para o profissional de treinamento individualizado, pois é esta compreensão que vai ajudá-lo em vários aspectos do seu desenvolvimento profissional, desde a sua personalidade até os métodos utilizados por ele no mundo do esporte e da atividade física (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 22).

“Com a maior quantidade e rapidez das informações a que hoje temos acesso, constata-se uma significativa elevação nos níveis de exigências dos clientes de *personal trainer*. Este é um fato cada vez mais presente nesse mercado. O cliente quer sempre resolver seus problemas estéticos, seja de emagrecimento, hipertrofia ou resistência aeróbica, em poucos dias. São os resultados imediatos, fomentados pela mídia, que prometem cura e estéticas milagrosas todos os dias, em jornais, revistas e televisão, tudo sem esforço e muita rapidez,

baseados no velho ditado: produtos imediatistas vendem muito porque o ser humano é imediatista” (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 23).

É notável o maior número de profissionais prestando serviço de *personal trainer*, os programas utilizados por eles são parecidos, a grande maioria utiliza-se de academias, programas aeróbicos em esteiras, bicicletas, ginástica localizada, uso de diversos aparelhos de musculação, outros usam piscinas, parques, praças, jardins e praias aproveitando os recursos naturais da cidade, para ter um diferencial é necessário observar uma máxima existente no marketing: se os produtos estão ficando cada vez mais semelhantes, o que vai determinar quem é o melhor são os serviços que o profissional dispõem a prestar a seus clientes. Conjuntamente, o aluno e o professor devem estabelecer as metas relativas à atividade física que assegurem a progressão gradual. “É importante que estas metas sejam individualizadas, baseadas na capacidade fisiológica do aluno e na percepção de sua habilidade em atingir tais metas” (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p.32). As metas podem ser estabelecidas tanto para prazos a serem cumpridos como para exercícios a serem realizados com ou sem supervisão.

Um dos aspectos que o profissional deve estar atento, são os estudos dos processos psicológicos que vão desde a descrição dos motivos até a dinâmica motivacional concreta.

A motivação é importante para a compreensão da aprendizagem e do desempenho de habilidades motoras, pois tem um papel importante na iniciação, manutenção e intensidade do comportamento (MAGILL, 1984, p. 146).

“Tem recebido uma atenção especial a explicação da desistência da carreira esportiva e a aderência à atividade física, a utilização de objetos e orientações às metas, o caráter dos climas sociais que favorecem essas orientações e a natureza das recompensas que favorecem a motivação intrínseca” (COHEN, 1971, p. 267).

Para que o aluno ganhe forças para prosseguir seu plano de aula é necessário o entusiasmo puro e verdadeiro. A grande maioria das pessoas de sucesso faz o que elas dizem que vão fazer, quando disseram que vão fazer. Seu entusiasmo lhes dá a energia e motivação para perseverar. A dedicação verdadeira não significa uma posição totalmente radical. Isto seria um alto nível de motivação



que um profissional precisa passar aos seus alunos para conseguir a fidelidade de seu cliente (MAGILL, 1984, p.147).

Para se obter os resultados pretendidos com a atividade física em um espaço de tempo mais curto e de forma mais satisfatória, com motivação, além de perceber-se uma grande diminuição na incidência de lesões por parte do praticante. Vale ressaltar que os objetivos a serem alcançados pelo cliente, não depende, única e exclusivamente do programa de exercícios elaborado, mas também de outros fatores como carga genética, hábitos de saúde e principalmente disciplina por parte do cliente, por isso, é muito interessante quando se tem um trabalho multidisciplinar, envolvendo profissionais da área de nutrição, psicologia e um médico, por exemplo, especialista em endocrinologia (GUEDES JR, 1998, p. 27).

### **2.2.1- MOTIVOS QUE AS PESSOAS POSSUEM PARA PROCURAREM O SERVIÇO DE *PERSONAL TRAINER***

Existem muitos motivos para que uma pessoa procure o profissional personalizado, alguma delas são, segundo Cossenza e Contrusi (1998): timidez: as pessoas tímidas, com dificuldades de relacionamento, chegando ao ponto, de não se sentirem à vontade junto ao grupo que se exercita com ela; tiveram alguma experiência negativa, nas academias tradicionais. Por exemplo: não foram bem atendidas na recepção, o professor não deu a devida atenção, não gostaram do ambiente da academia; tentaram e não conseguiram mudar o hábito de vida, com exercícios diários, alimentação adequada. Busca no *personal trainer* mais uma tentativa.

O principal motivo que leva muitas pessoas a procurarem um *personal trainer* é o culto ao corpo, tendo por base a cultura que ronda os principais meios de comunicação em volta dos conceitos de beleza atuais.

“O contexto cultural do corpo e as próprias atividades físicas e desportivas podem ser apresentadas contraditoriamente...” (MACHADO, 1997, p.185).

As pessoas pensam que supervisão e atenção pessoal gerarão motivação, levando-os a uma nova rotina de vida; recomendação do médico, principalmente para os obesos, hipertensos, diabéticos, que são pessoas que formam a clientela de

grupos especiais; recomendação de psicólogos, psicanalistas, geralmente para pessoas depressivas ou com rotina de vida estressante (GUEDES JR, 1998, p. 28).

Pessoa que procuram exercitar-se com segurança, e a prescrição individual com acompanhamento é uma forma segura de se exercitar, atletas de esportes individuais: surf, pilotos, corredores, triatletas, alpinistas, windsurf, etc. alunos que precisam de adequação de horários de atividade física com sua vida profissional e pessoas que buscam resultados à curto prazo (COSSENZA e CONTURSI, 1998, p. 29).

### **2.3- A MOTIVAÇÃO**

O interesse pelo estudo da motivação remonta aos filósofos da Antigüidade grega. Aristipo de Cirene (nasceu cerca de 435 a.C.) fundou uma escola filosófica – o *hedonismo* – que considerava o prazer uma virtude. *Hedone* em grego significa prazer. Todo prazer seria sensível e a sabedoria consistia em buscá-lo evitando-se e eliminando-se as dores (MURRAY, 1983, p. 15).

A chave do controle do comportamento humano é o conhecimento da motivação, sendo de suma importância à consideração da intensidade dos diferentes motivos, para seu eficiente controle (MACHADO, 1995, p.170).

Motivação é o estado interior, emocional que desperta o interesse ou a inclinação do indivíduo para algo. O indivíduo motivado encontra-se disposto a desprender-se dos esforços para alcançar os seus objetivos. Portanto, esta idéia de motivação parte do pressuposto de que deve existir algo que desencadeia uma ação, que lhe dá uma direção, mantém seu curso em direção a um objetivo e a finaliza (PFROMM NETO, 1987, p. 55).

É normal verificar que certas pessoas ficam abaixo de suas capacidades, esta situação medíocre deve-se ao fato do indivíduo pouco ou nada se esforçar. É que a pessoa ou não está envolvida com a atividade em questão, ou possui um sentimento ruim em relação ao seu professor, ou seus colegas ou qualquer pessoa que esteja a frente da atividade (WOODWORTH e MARQUIS, 1974 p.154).

Motivação é o processo que provoca certo comportamento mantém a atividade ou a modifica (NÉRICI, 1971, p. 220). De acordo com o autor: motivação é quando o professor proporciona uma situação que induz o aluno a um esforço intencional, para alcançar um objetivo. O que lhe falta então não é pura e simplesmente capacidade, mas sim motivação.

Observando alguns autores, nota-se que motivação incita o movimento, na maioria de seus conceitos. A palavra motivar significa provocar movimento (SAWREY, 1976 p. 17).

A motivação é a causa principal de toda e qualquer atitude tomada pelas pessoas, tanto quanto ao nível de comportamento, ação, pensamento ou posição. (NÉRICI, 1971, p. 221)

O ser humano é um maravilhoso organismo capaz de perceber eventos, formular juízos complexos, recordar informações, resolve problemas e por um plano em ação. Contudo, esse intrincado aparelho pode ser usado para uma diversidade de fins, tanto para planejar uma guerra como para explorar o espaço exterior, para humilhar outra pessoa ou confortar os enfermos, obter o reconhecimento, o domínio ou a amizade. Os usos que uma pessoa der às suas capacidades humanas dependem da sua motivação, seus desejos, anelos, carências, necessidades, ambições, apetites, amores (MURRAY, 1983 p. 27).

Os motivos podem ser considerados como os aspectos dinâmicos para o aprendizado, toda pessoa que tiver um motivo, um desejo para aprender, vai fazer com que o processo se torne mais eficaz. Alguns psicólogos afirmam que todo comportamento é motivado (NÉRICI, 1971, p. 225).

Para Maslow, a palavra motivação ainda não encontrou um conceito adequado. Ele diz que se sente motivado quando sente desejo, carência, anseio ou ainda falta de algo. Ainda não foi descoberto qualquer estado objetivamente observável que se relacione verdadeiramente com informações subjetivas, segundo ele, ainda não foi encontrada uma definição comportamental de motivação.

Segundo Murray (1983, p.172), trata-se de um conceito difícil de descrever, que, para Maslow, significa o desejo de satisfação própria, de fazer aquilo para que cada um está habilitado, de realizar concretamente aquilo que cada um é

potencialmente. Para uma pessoa, pode significar ser a mãe ideal, para outra, ser um atleta de primeira classe, ainda para outra, um artista criador.

O que faz com que um indivíduo corra em vez de ande; mas por que ele deveria correr neste momento? Quando vemos alguém correndo, logo pensamos que está correndo de alguma coisa ou atrás de algo, isto justificaria o motivo para a corrida. Quando se questiona porque esta pessoa está agindo de certa maneira, deve-se mostrar certo motivo ou, simplesmente, certo estímulo. Estas duas palavras não podem ser confundidas: motivo com estímulo. O estímulo apresenta-se ao indivíduo em certo momento, o motivo, quando existe, já foi apresentado ao indivíduo antes do estímulo aparecer. O motivo, portanto, é na prática, a mesma coisa que preparação.

Incentivo é o alvo para o qual se dirige a atividade motivada. Quando o motivo é fome, ou procura de alimento, o alimento constitui o alvo da atividade, isto é, o incentivo. É claro, porém, que o alimento só constitui incentivo eficiente quando o organismo sente fome. Incentivo e motivo são aspectos do mesmo processo (WOODWORTH e MARQUIS, 1974 p.347).

A motivação é dependente da situação e uma ocorrência de curto prazo. Com ela se denominam todos os fatores e processos atuais, que conduzem à ação sob determinadas condições de estímulo, mantendo-as em funcionamento até o término. Na motivação os fatores de situação e os fatores de motivos entram em efeito recíproco. Fatores de motivos, representam apenas uma parte da ocorrência da motivação. Enfim, a motivação dirige o comportamento e adquire importância relevante na determinação do objetivo (JERSILA, 1969, p. 56).

Reforço de qualquer ato que satisfaça o motivo individual. Por meio desse reforço, a atividade bem sucedida é confirmada e despertada sempre que existir estímulo motivador (WOODWORTH e MARQUIS, 1974, p. 344).

Sawrey e Telford (1985, p. 53) dizem que provavelmente, não existe ninguém totalmente desmotivado, desinteressado ou distraído. Motivação, interesse, atenção são aspectos inerentes à vida.

Para Murray (1973, p.39) motivos são fatores internos que dão início, dirigem e integram o comportamento das pessoas. Os motivos se dividem em dois componentes importantes: o impulso (processo interno que incita uma pessoa à

ação, podendo ser externo) e o objetivo ou recompensa (podendo ser interno ou interno).

Segundo Piletti (1990, p.89) os motivos tem três funções mais importantes: a) os motivos ativam o organismo: levam o organismo a uma atividade com a intenção de satisfazer suas necessidades, mantendo-o ativo até o sucesso; b) os motivos dirigem o comportamento para um objetivo: levam o organismo a escolher o objetivo mais adequado para a satisfação da necessidade; c) os motivos selecionam e acentuam a resposta correta: levam à interação da resposta que conduz a satisfação, facilitando a repetição para o sucesso.

Machado (1995, p. 102) cita que são muitos os motivos responsáveis pelo bom desenvolvimento e desempenho na aquisição e manutenção de habilidades, geralmente as atividades que requerem maior participação, com mais movimentos, concentram maior número de motivos dos participantes, despertando maior interesse e desafio, o que por si só é estimulante e motivador.

### **2.3.1 MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA E EXTRÍNSECA**

A motivação pode ser intrínseca ou extrínseca. A motivação intrínseca esta relacionada com fatores internos, parte da motivação que a própria atividade proporciona em si, ou seja, no que a atividade recreativa vai proporcionar à nível de satisfação e prazer, por exemplo.

A educação física deve estar relacionada com a motivação intrínseca, ou seja, os motivos que levam o indivíduo a realizar as atividades devem ser liberados de dentro para fora. Não existe uma prática consciente imposta por motivos extrínsecos. A conscientização surge da necessidade pessoal, interna de interferência da realidade (GALVÃO, 1995, p. 104).

Segundo Sawrey e Telford (1976, p. 54) "A motivação intrínseca, derivando da satisfação inerente à própria atividade, está sempre presente e é sempre eficiente. Ela representa o mais alto e o mais desejável nível de motivação".

A motivação intrínseca é quando o aluno realiza ou executa algo pelo interesse que a própria atividade lhe desperta, por gostar de executar esta atividade.

De acordo com ele: “Esta é a motivação mais autêntica. É a que se afasta dos artifícios” (NÉRICI, 1971, p. 222).

Como pensa Thomas (1983, p. 94), a motivação intrínseca é dirigida pelo íntimo, e a motivação extrínseca é dirigida pelo externo. Ou seja, quando uma pessoa é motivada intrinsecamente para executar um movimento, o seu interesse consiste no próprio movimento, em como ele gostaria de executá-lo de forma contínua, dominada e com sucesso. Quando a pessoa é motivada extrinsecamente, a realização do movimento passa a ser o meio para alcançar um objetivo, e a ação em si é irrelevante.

A motivação extrínseca está relacionada com fatores externos ao indivíduo, esforços que são realizados para obtenção de prêmios materiais e sociais. Para Sawrey e Telford (1976, p.54) a motivação extrínseca, devia ser interpretada como expediente temporário a ser usado até que o entusiasmo se associasse ao processo da aprendizagem, e a motivação se torna intrínseca.

A motivação extrínseca parte da motivação que algum outro fator externo a atividade me motiva, ou seja, a atividade recreativa em si não é interessante o suficiente e sim o que ela proporciona (WOODWORTH e MARQUIS, 1974, p.345).

Os dois tipos de motivação são eficientes, mas devido ao relacionamento direto entre atividade e objetivo, uma atividade intrinsecamente motivada será sempre recompensada. Enquanto alguma atividade que foi motivada extrinsecamente chega ao objetivo em apenas algumas circunstâncias. (WOODWORTH e MARQUIS, 1974, p. 345).

Uma vantagem da motivação intrínseca é que uma vez que você descobre a atividade necessária para obter o objetivo, ela mantém-se constante. Com a motivação extrínseca, você tem que enfrentar o meio ambiente, de novo, a cada vez, para determinar a atividade que alcançará o objetivo (WOODWORTH e MARQUIS, 1974 p. 356).

### 3- METODOLOGIA

O estudo se caracteriza por uma pesquisa “ex-post-facto”, realizada em uma academia na cidade de Curitiba-PR, onde foram avaliados 38 “*personal trainers*”, com idade média de 26,1 anos e desvio padrão de 3,53 anos, sendo 16 do sexo feminino e 22 do sexo masculino. A tabela 1 abaixo apresenta a caracterização da amostra.

**Tabela1:** Caracterização da amostra

	IDADE			TEMPO DE FORMAÇÃO		TRABALHA COM PERSONAL	
	N	MÉDIA	DES.PAD.	MÉDIA	DES.PAD.	MÉDIA	DES.PAD.
<b>FEMININO</b>	16	25,53	2,89	3,14	3,48	2,36	1,37
<b>MASCULINO</b>	22	26,52	3,89	3	2,82	3,56	2,50

Para a coleta de dados foi utilizado inicialmente um questionário com uma questão aberta, onde os profissionais responderam quais seriam os aspectos mais importantes em relação a manter a motivação dos seus alunos de *personal* durante as aulas (ANEXO I). Após a análise das respostas, foi elaborado um outro questionário com os aspectos considerados importantes para a motivação dos alunos. Este instrumento foi então aplicado aos 38 profissionais, para enumerar de ordem crescente os motivos que eles consideram mais importantes (ANEXO II).

Para análise estatística foi utilizada uma estatística descritiva com médias e desvio padrão, e uma análise de frequência, através do pacote estatístico SPSS.11.0.

#### 4- RESULTADOS E DISCUSSÕES

A freqüência e o percentual de cada fator sobre motivação que foi analisado através do questionário, estão expressos nas tabelas abaixo, de acordo com as respostas obtidas durante a pesquisa com os *personal trainers*.

**Tabela 02: Mudança de ambientes das aulas**

	<b>Freqüência</b>	<b>Percentual</b>
1	2	5,26316
2	7	18,4211*
3	5	13,1579
4	7	18,4211*
5	5	13,1579
6	2	5,26316
7	1	2,63158
8	2	5,26316
9	1	2,63158
10	1	2,63158
11	1	2,63158
12	3	7,89474
13	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 03: Treinos alterados regularmente**

	<b>Freqüência</b>	<b>Percentual</b>
1	18	47,3684*
2	5	13,1579
3	4	10,5263
4	5	13,1579
5	1	2,63158
6	2	5,26316
7	1	2,63158
8	1	2,63158
10	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>



**Tabela 04:** Verificação e discussão de resultados

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
2	6	15,7895
3	13	34,2105*
4	8	21,0526
5	4	10,5263
6	2	5,26316
8	1	2,63158
9	3	7,89474
11	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 05:** Uso de tecnologia durante as aulas

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	1	2,63158
3	1	2,63158
4	4	10,5263
5	4	10,5263
6	5	13,1579
7	6	15,7895
8	3	7,89474
9	7	18,4211*
10	2	5,26316
11	3	7,89474
13	2	5,26316
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 06:** Conhecimentos de assuntos de interesse do aluno

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	2	5,26316
4	4	10,5263
5	2	5,26316
6	4	10,5263
7	8	21,0526*
8	6	15,7895
9	1	2,63158
10	5	13,1579
11	1	2,63158
12	4	10,5263
13	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 07: Manter-se atualizado em relação a tipos de treinamento**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	1	2,63158
2	1	2,63158
3	2	5,26316
5	6	15,7895
6	7	18,4211*
7	3	7,89474
8	4	10,5263
9	6	15,7895
10	3	7,89474
11	3	7,89474
12	2	5,26316
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 08: Manter-se atualizado em relação ao cotidiano**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
3	2	5,26316
4	4	10,5263
5	2	5,26316
6	3	7,89474
7	5	13,1579
8	4	10,5263
9	6	15,7895*
10	1	2,63158
11	2	5,26316
12	4	10,5263
13	5	13,1579
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 09: Número de aulas semanais**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	1	2,63158
2	1	2,63158
4	1	2,63158
5	3	7,89474
6	4	10,5263
7	5	13,1579
8	1	2,63158
9	4	10,5263
10	5	13,1579
11	5	13,1579
12	2	5,26316
13	6	15,7895*
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 10: Duração da aula**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
2	1	2,63158
3	2	5,26316
5	3	7,89474
6	2	5,26316
7	1	2,63158
8	7	18,4211
9	3	7,89474
10	7	18,4211*
11	5	13,1579
12	6	15,7895
13	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 11: Possibilitar exercícios do gosto do aluno**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	5	13,1579
2	3	7,89474
4	3	7,89474
5	3	7,89474
6	4	10,5263
7	2	5,26316
8	2	5,26316
9	2	5,26316
10	5	13,1579*
11	3	7,89474
12	3	7,89474
13	3	7,89474
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 12: Promover atividades fora do horário do treino**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
2	1	2,63158
3	1	2,63158
6	1	2,63158
7	1	2,63158
8	1	2,63158
9	2	5,26316
10	4	10,5263
11	4	10,5263
12	6	15,7895
13	17	44,7368*
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 13: Lembrança de datas importantes**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
3	1	2,63158
5	3	7,89474
6	1	2,63158
7	3	7,89474
8	5	13,1579
9	3	7,89474
10	4	10,5263
11	9	23,6842*
12	8	21,0526
13	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

**Tabela 14: Avaliação física regularmente**

	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1	8	21,0526
2	13	34,2105*
3	7	18,4211
4	3	7,89474
5	3	7,89474
6	1	2,63158
7	2	5,26316
8	1	2,63158
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

A tabela 15 mostra o *ranking* das estratégias mais importantes que o *personal trainer* utiliza para manter a motivação, a satisfação e a fidelidade de seu aluno.

**Tabela 15: Ranking das estratégias**

<b>Ranking</b>	<b>Fator de motivação</b>	<b>Frequência</b>
1°	Treinos alterados regularmente	47,36
13°	Promover atividades fora do horário do treino	44,73
2°	Avaliação física regularmente	34,21
3°	Verificação e discussão de resultados	34,21
11°	Lembrança de datas importantes	23,68
6°	Conhecimentos de assuntos do interesse do aluno	21,05
4°	Mudança de ambientes das aulas	18,42
8°	Uso de tecnologia durante as aulas	18,42
5°	Manter-se atualizado em relação a tipos de treinamento	18,42
7°	Duração da aula	18,42
9°	Manter-se atualizado em relação ao cotidiano	15,78
12°	Número de aulas semanais	15,78
10°	Possibilitar exercícios do gosto do aluno	13,15

De acordo com o ranking estabelecido entre os aspectos motivacionais pesquisados, os treinos alterados regularmente, obteve a maior frequência de respostas como sendo o fator mais importante para não desestimular seu aluno durante a prática da atividade física. Este artifício sem dúvida é muito importante, pois a monotonia é uma das grandes causas de desistência da prática de exercícios pelas pessoas.

O fator avaliação física regularmente, ficou em segundo lugar no que diz respeito à importância da motivação do cliente. De acordo com o estudo feito por Feitosa e Nascimento (2003), “com relação à dimensão Habilidades de Avaliação, as competências que apresentam maior importância atribuída na investigação versaram sobre a capacidade de avaliar os desempenhos e caracterizar os contextos dos sujeitos”. Demonstrando a importância de haver um acompanhamento via avaliação física dos avanços do cliente frente à atividade proposta, mostrando interesse do *personal trainer* perante seu aluno.

O terceiro fator em relação à importância é a verificação e discussão de resultados, que juntamente com a avaliação física possui um papel importante no desenvolvimento das atividades, pois permite identificar falhas e deficiência em algum aspecto do treinamento. A discussão com seu aluno demonstra interesse e profissionalização, valorizando o profissional e motivando o aluno no sentido de analisar numericamente seus avanços no sentido de seu objetivo específico.

Outro aspecto que combate a monotonia é o fator relacionado à mudança de ambientes das aulas, que aparece em quarto lugar no ranking dos aspectos motivacionais. De acordo com o artigo de Marqueze (2001), “a sugestão apresentada pelos entrevistados é a disponibilidade de mais locais e instalações próximas para a prática de atividades físicas”. O estudo de Emerin, Hangai, Francalacci e Souza (2003), “sobre a forma de trabalho, é apontado o domicílio como o local mais procurado, com horários entre 17:00 e 20:00 horas.” Ambas publicações verificam a importância da mobilidade do *personal trainer* em atender as diversas necessidades de seu aluno.

Uma forma de motivar seu aluno é o conhecimento e a prática de diversos exercícios. Ficando em quinto lugar geral no ranking dos aspectos motivacionais o

fator que indica manter-se atualizado em relação a tipos de treinamento. De acordo com Jacques-Pereira, Vianna e Campos (2004) "... em relação a academia o principal motivo são as correções das execuções dos exercícios e o diálogo com o *personal trainer* ...." mostrando a importância de um *feedback* do profissional com seu aluno sobre o tipo e a execução do treinamento vigente.

Conhecimentos de assuntos do interesse do aluno, ficou em sexto lugar no ranking dos motivos, a conversa com o *personal* durante o treino aproxima o relacionamento deixando as partes mais próximo, criando um laço de amizade entre professor e aluno. Não permitindo que o momento do treino se torne minutos extremamente de prática de exercícios, mas também trocas.

Em sétimo lugar no ranking, duração da aula, não parece ser de muita importância, neste caso o que se deve considerar é a necessidade de cada cliente, e o caso em questão. Possuindo abertura de diferentes tempos de aulas, pode contribuir para a fidelização de seu aluno, propiciando a ele a oportunidade de elasticidade do treino.

O uso de tecnologia durante as aulas, que chega em oitavo lugar no ranking dos motivos, demonstra ao aluno uma maior profissionalização e atualização do profissional no que diz respeito aos avanços tecnológicos, mostrando a preocupação de estar sempre utilizando todos os artifícios possíveis para um melhor desempenho pela busca de seus objetivos físicos.

A preocupação com a informação, atualidades e notícias pelos profissionais para manter um diálogo com seus alunos ficou em nono lugar no ranking dos aspectos motivacionais com o fator: manter-se atualizado em relação ao cotidiano, demonstra uma preocupação do profissional pela sua atualização e mantém no decorrer da aula uma conversa com uma maior qualidade de conteúdo, a cultura de um profissional se reflete em uma prática de maior qualidade.

Em décimo lugar no ranking de fatores motivacionais aparece o aspecto: possibilitar exercícios do gosto do aluno, não demonstrando uma preocupação necessária dos pesquisados, pois em contra-partida um estudo realizado por Tahara, Schwartz e Silva (2003), "o prazer também é fator importante, sendo este o que muitas pessoas sentem ao praticar o exercício. O mesmo é destacado como componente de grande importância ao se realizar o exercício físico, porque,

com isso, o indivíduo vai se sentir mais interessado na execução de qualquer tipo de atividade física”. Mostra a importância de se levar em conta o gosto de seu aluno no momento de realizar as atividades.

O fator: lembrança de datas importantes, ficou em décimo-primeiro lugar no ranking de aspectos motivacionais utilizados pelos *personal trainers*, esta aproximação com seu cliente demonstra interesse em manter uma atividade que não se preocupa só com o aspecto físico, mas preocupa-se com a pessoa no dia-a-dia, deixando o relacionamento mais próximo de ambas partes.

Em penúltimo lugar no ranking de prioridades o fator: número de aulas semanais, não parece interferir no processo da motivação de aluno de *personal trainer*, pois a viabilidade de horários torna a atividade mais acessível às diferentes necessidades dos clientes.

Aparecendo em último lugar na tabela do ranking de motivos, o fator: promover atividades fora do horário de treino, para os entrevistados não interfere na motivação de seu aluno, mas em um estudo realizado por Zanette (2001) demonstra que para muitos, o convívio social e a interface com outras pessoas parece importante. “Dentre os fatores que motivaram a aderência aos programas de atividades físicas em academias encontrou-se como os mais citados pelos usuários a busca da saúde, a melhora estética e do condicionamento em geral e o convívio social”. Talvez esta necessidade de alguns alunos não estejam sendo supridas pelos profissionais que os atendem.

## 5- CONCLUSÃO

Após a análise da bibliografia existente sobre o serviço de *personal trainer*, percebeu-se que em sua maioria é vinda de outro país, portanto um estudo em relação ao público brasileiro que utiliza-se deste tipo de serviço, o de *personal trainer*, fica deficitário pois as características culturais, sociais e econômicas de um determinado lugar muda as necessidades, expectativas e fatores motivacionais que uma pessoa necessita para continuar aderente à uma atividade física constante.

Em relação á motivação utilizada pelos profissionais para cativar seu aluno, notou-se que cada *personal trainer* utiliza um artifício próprio, analisa seu cliente e o momento para por em prática tais fatores onde pretendem manter a fidelização de seu aluno.

Chega-se a conclusão que é necessário aprofundar os estudos em relação à motivação utilizada pelos profissionais para manter a vontade das pessoas em continuar exercitando-se de maneira correta e manter um bom nível de saúde.



## 6- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BROOKS, Douglas. **Manual do *personal trainer***. 1° edição. Porto Alegre: Artmed, 2000.

COHEN, Moisés. **Lesões no Esporte**. 1° edição. Rio de Janeiro: Revinter, 2002.

COSSENZA, Carlos Eduardo e CONTURSI, Ernani . **Manual do *personal trainer***. 2° edição. Rio de Janeiro: Sprint,1998.

FEITOSA, Wallacy Milton do Nascimento e NASCIMENTO, Juarez Vieira do. **As competências específicas do profissional de Educação Física que atua na orientação de atividades físicas: um estudo Delphi**. Revista Brasileira de Ciência & Movimento. Volume 11, fascículo 4, pág. 19 à 26, 2003.

FEIJÓ, Olavo. **Psicologia para o esporte**. 2° edição. Rio de Janeiro: Shape,1998.

GALVÃO, Alberto. **Educação física escolar: transformação pelo movimento**. 3° edição. São Paulo: Motriz, 1995.

GUEDES JR, Dilmar Pinto. ***Personal Trainer* na musculação**. 3° edição. Rio de Janeiro: Ney Percina, 1998.

JAQUES-PEREIRA, Jean Carvalho; VIANNA, Newton Santos Júnior; CAMPOS, Carlos Eduardo. **Motivação de alunos de *personal trainer*, fidelização do cliente**. FIEP. Foz do Iguaçu: Gráfica Planeta, 2004, No 74, p. 164.

JERSILA, Arthur Thomas. **Psicologia da Adolescência**. 6° edição. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1969.

MACHADO, Afonso. **Psicologia do esporte**. 1° edição. Jundiaí: Ápice, 1997.

MAGILL, Richard . **Aprendizagem motora. Conceitos e aplicações**. 5° edição. São Paulo: Bles Cher, 1984.

MURRAY, E. J. **Motivação e Emoção**. 3° edição. Rio de Janeiro: Zoha Editores, 1983.

NÉRICI, Imideo Giusepe. **Introdução a orientação educacional**. 2° edição. São Paulo: Atlas, 1992.

O'BRIEN, Tere S. **O Manual do *personal trainer***. 1° edição. São Paulo: Manolle,1999.

PFROMM NETO, Samuel. **Tecnologia da educação e comunicação de massa**. 6° edição. São Paulo: Pioneira,1976.

PILETTI, Nelson. **Sociologia da Educação**. 2° edição. São Paulo: Ática, 1997.

RODRIGUES, Milton C. da Silva. **Educação Comparada**. 1° edição. Rio Claro: UNESP, 1991.

SAWREY, James. **Psicologia do gestamento**. 5° edição. São Paulo: Cultrix, 1974.

TAHARA, Alexandre Klein; SCHWARTZ, Gisele Maria; SILVA, Karina Acerra. Aderência e prática de exercícios em academias, **Revista Brasileira de Ciência & Movimento**, Volume 11, fascículo 4, pág. 7 á 11,2003.

ZANETTE, Elisangela Torrilla. **Fatores que influem na aderência e permanência dos alunos nos programas de atividade física em academias de ginástica**. 3° Congresso Brasileiro de Atividade Física e Saúde. Florianópolis, 2001, p. 114.

WOODWORTH, Robert e MARQUIS, Donald. **Psicologia**. 67° edição. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1971.

**ANEXOS**

## **ANEXO 01**

Durante sua aula de *personal trainer* , cite que artificios você utiliza para manter seu aluno motivado, mantendo a fidelização de seu cliente?

## ANEXO 02

masculino  feminino

Data de nascimento:.....

Tempo de formado:.....

Quanto tempo atua como *personal trainer*?.....

Enumere abaixo, de 1 – 13, em relação à importância, os fatores que julgue ser mais importantes para manter a motivação de seu aluno de *personal*:

- mudança de ambiente das aulas;
- treinos alterados regularmente;
- verificação e discussão de resultados;
- uso de tecnologia durante as aulas, por exemplo: polar, *notbook*, etc...
- conhecimentos de assuntos do interesse do aluno;
- manter-se atualizado em relação a tipos de treinamento;
- manter-se atualizado em relação ao cotidiano, exemplo: notícias, cinema, música, etc...
- número de aulas semanais;
- duração da aula;
- possibilitar exercícios do gosto do aluno;
- promover atividades fora o horário de treino, exemplo: passeios, almoços, reuniões, etc...
- lembrança de datas importantes, exemplo: aniversários, natal, etc...
- avaliação física regularmente